



“বাগিজ্যে বসতে লক্ষ্মীঃ ।”

অর্থোপার্জনেন্ন সহজ উপায়

বা

নানাপ্রকার ব্যবসায়ের কূটতত্ত্ব ।

শ্রীসন্তোষনাথ শেঠ প্রণীত ও প্রকাশিত ।

লক্ষ্মীসরাই—মুদ্রের ।

কলিকাতা,

বহুবাজার, ১৪ নং মদন বড়ালের গেন, “গীলা প্রিন্টিং বস্ত্রে”

ত্রিমাণিকচন্দ্র ঘোষ দ্বারা মুদ্রিত ।

১৩২০ ।

সতর্কীকরণ ।

ইংরাজী ১৮৪৭ সালের ২০ আইন অনুসারে এই পুস্তক যথারীতি জেনারেল রেজেক্টার অফিসে রেজেক্টারী করা হইল ।
এরূপ ধরনের পুস্তক আজ পর্য্যন্ত বাহির হয় নাই । অতএব
যে কেহ এই পুস্তকের কপিরাইটের বিরুদ্ধে পুনর্মুদ্রাকন বা
আংশিক অপহরণ বা কোনরূপ রূপান্তরভাবে গ্রহণ বা
অনুবাদাদি করিবেন, তিনি আইনানুসারে দণ্ডনীয় হইবেন ।

উৎসর্গ-পত্র ।

চির-চাকুরীগত-প্রাণ বাঙ্গালীজাতির মধ্যে
যে সকল উদ্যমশীল যুবক
স্বাধীন ব্যবসায়ীরা জীবিকার্জন করিতে চাহেন ;

অথবা

ষাঁহারা বেকার বসিয়া অন্নধ্বংস করিতেছেন ;
কোম্পানীর কাগজের সুদই ষাঁহাদের একমাত্র সম্বল,
ষাঁহাদের কিছুমাত্র মূলধন নাই,

কিংবা

ষাঁহাদের মূলধন অতি অল্প,

প্রভৃতি

ষাঁহারা স্বাধীনভাবে অর্থোপার্জনের
পন্থাশ্বেষণে ঘুরিতেছেন,

এবং

ষাঁহারা বিবিধ ব্যবসায়ের কূটতত্ত্ব জানিতে চাহেন,
তাঁহাদের নামে এই ক্ষুদ্র পুস্তক
সাদরে উৎসর্গ হইল ।

সন্তোষনাথ ।

ভূমিকা ।

আমার লিখিত “মহাজন-সথা” নামক পুস্তক প্রকাশের পর, অনেক সহৃদয় পাঠক আমাকে একজন শিক্ষিত ও পাকা ব্যবসাদার মনে করিয়া, ব্যবসায় সম্বন্ধে নানা প্রকার উপদেশ লইবার জন্ত আমার নিকট এত পত্র লিখিয়াছিলেন, যে সকলের সকল প্রশ্নের একায়েক উত্তর দেওয়া আমার পক্ষে অসম্ভব। অনেকে ১০—১২ টাকা রেলভাড়া খরচ করিয়া দূরদেশ হইতে, আমার নিকট পরামর্শ লইবার জন্ত আসিয়াছিলেন। এই সকল সহৃদয় গ্রাহক, অনুগ্রাহক ও পাঠকবর্গের সেই অভাব মোচনের জন্তই আমি এই ক্ষুদ্র পুস্তকখানি লিখিলাম। ক্রমে খণ্ডাকারে ব্যবসায়সংক্রান্ত আরও পুস্তক প্রকাশ করিবার ইচ্ছা রহিল। অনেকের ধারণা যে, সামান্য মূলধনে ব্যবসা হয় না। কিন্তু এ-কথা যাহারা বলেন, তাঁহারা ব্যবসা-বাণিজ্য সম্বন্ধে সম্পূর্ণ অনভিজ্ঞ। আমার বিশ্বাস, এরূপ লোকের কখনও কোন ব্যবসা কার্য চলিতে পারে না।

অদম্য অধ্যবসায়, প্রগাঢ় সহিষ্ণুতা, অটুট উদ্যম ও সাহস না থাকিলে ব্যবসায় কার্য চলিবে না। সেই জন্ত আধুনিক বাবুয়া ব্যবসা করিতে চান না বা করিলেও লাভ করিতে পারেন না। কঁাক-তাল্লায়, নানা ফন্দিসন্দি করিয়া, কম পরিশ্রমের দ্বারা, বাটীতে বসিয়া যদি পরের ঘাড়ের উপর দিয়া কোন ব্যবসায় সুবিধা হয়, তাহা হইলেই করিতে চান। কিন্তু এমন সুযোগ হয় কই? আমি সেই সকল অভাব দূর করিবার জন্ত, যতদূর পারিলাম, এই—পুস্তকে বিশদভাবে তন্ন-তন্ন করিয়া ব্যবসায়কার্যের প্রণালী ও কূটতত্ত্ব খুলিয়া লিখিলাম। ইহাতে কতকগুলি ব্যবসায় কূটতত্ত্ব অর্থাৎ অল্প বা প্রচুর মূলধনে প্রথম হইতে কি করিয়া কার্য আরম্ভ করিতে হয়,

কোথায় কোন্ কারবার খুলিলে সুবিধা হইতে পারে, কিরূপভাবে
খরিদ বিক্রয় করিতে হয়, কিরূপে ব্যবসায় উন্নতি হয়, প্রভৃতি
বিশদভাবে লিখিত হইয়াছে। বলা বাহুল্য, এরূপ ধরনের পুস্তক
আজ পর্য্যন্ত বঙ্গ-ভাষায় প্রকাশিত হয় নাই। ইহার এক-একটি
বিষয়ের মূল্য যে কত, তাহা পাঠকবর্গই বিবেচনা করিবেন।

এই পুস্তকে ভাষার কোন প্রকার পারিপাট্য নাই। যাহাতে
সকলে পড়িতে ও বুঝিতে পারেন, সেই অভিপ্রায়ে ইহা সরল ও চলিত
ভাষায় রচিত হইল। স্থানে স্থানে অনেক বিদেশীয় ও অপভ্রংশ কথারও
সন্নিবেশিত হইয়াছে বলিয়া কেহ দোষ গ্রহণ করিবেন না। সাহিত্যিক
পাঠকের বুঝিবার সুবিধার জন্ত কতকগুলি দ্রুত কথার অর্থ, পুস্তকের
শেষে, পরিশিষ্টাকারে সন্নিবেশিত করিয়া দিলাম। অলমতি
বিস্তরেণেতি।

কম চন্দ্রনগর,
হাং সাং লক্ষীসরাই।
অগ্রহায়ণ, ১৩২০ সাল।

বিনীত,
শ্রীসন্তোষনাথ শেঠ।

সূচনা ।

কি উদ্দেশ্যে এই পুস্তকখানি লিখিত হইল, তাহা ভূমিকাতে বিশদভাবে লিখিয়াছি। পুস্তকখানি পাঠ করিবার পূর্বে এবং নূতন ব্যবসায় প্রবৃত্ত হইবার পূর্বে এই সূচনাটী সকলকে মনোযোগ পূর্বক পাঠ করিতে অনুরোধ করি। এই সূচনাতে ব্যবসায়ের প্রাথমিক অবস্থার বিষয় পাঠকবর্গকে বুঝাইয়া লিখিব। আশা করি, আমাদের পাঠকবর্গ এইটী বুঝি য়া ব্যবসায় প্রবৃত্ত হইবেন।

যাহারা ব্যবসায় সম্পূর্ণ অনভিজ্ঞ, অথচ ব্যবসা করিতে খুব ঝোঁক আছে এবং অর্থও অল্প, তাহারা, ব্যবসায়ের প্রাথমিক কার্যগুলি হাতে কলমে না শিখিলে, ভবিষ্যতে অনেক বিষয়ে ঠেকিতে পারেন। কি কি ব্যবসা প্রথমে করা যায় এবং কিরূপ প্রণালীতে করিতে হয়, এইরূপ ভাবের অনেক পত্র আমাদের নিকটে আসে এবং অনেকে আমাদের নিকটে আসিয়া পরামর্শ লইয়া যান। সকলকে বিশদভাবে উত্তর দেওয়া আমার পক্ষে অসম্ভব, এবং সকলে আসিতে পারেন না বলিয়া লিখিতেছি যে, যদি ব্যবসায় উন্নতি করিতে চান, তবে অগ্রে একটি ছোট খাট ঠাট বা দোকান করুন। দোকান না করিলে লোকে জানিতে পারিবে না যে, আপনি ব্যবসায় প্রবৃত্ত হইয়াছেন। দোকান করিলে লোকে জানিবে যে, আপনি ব্যবসা আরম্ভ করিয়াছেন বাজারের মহাজনের সহিত আপনার লেনা দেনা চলিবে, লোকের বিশ্বাস ক্রমেই বাড়িবে; ঠিক-মত আদান প্রদান রাখিতে পারিলে মহাজনের নিকট ধার বেশী পাইবেন,—খরিদারের ব্যবহার বুঝিতে পারিবেন,—বাজার ও মহাজনী মহলে মালপত্র খরিদার ও চালানের সেরেস্তা জানিতে পারিবেন; কোন্ সময় কি মালের নগদাণি হয়,

রাখিলে মাল খারাপ হইয়া যায়, কোন্ জিনিস কখন বাঁদী রাখিলে লাভ হইতে পারে, কোন্ মাল কিরূপ ভাবে রাখিলে খারাপ হয় না, প্রকৃতি ব্যবসার অনেক তত্ত্ব জানিতে পারিবেন, তাহাতে আপনার অনেক জ্ঞান হইবে এবং ব্যবসায় সাহস বাড়িবে।

আমাদের বিবেচনায় আপনি প্রথমে একটি মুদিখানা বা গোলদারী লোকান করুন; তাহা হইলেই আপনি ঐ সকল তত্ত্ব বেশ বুঝিতে পারিবেন। নতুবা হঠাৎ একটি ব্যবসায় প্রবৃত্ত হইলে নানাপ্রকারে আপনার লোকসান হইয়া যাইবে।

প্রথমে মুদিখানা লোকান করিতেছেন বলিয়া মান অভিমান করিবেন না। মান অভিমান করিলে ব্যবসা হয় না। প্রথম অবস্থায় সে সকল দিকে লক্ষ্য রাখিবেন না। ভগবানের ইচ্ছায় যখন দিন দিন আপনার উন্নতি হইতে থাকিবে, তখন সব মানাইয়া যাইবে। এখন প্রথম ব্যবসায় যদি আপনার লোকসান হয়, তাহা হইলে আপনার মন এমন ভাঙ্গিয়া যাইবে যে, আর ব্যবসায় আগ্রহ হইতে পারিবেন না। অনেক অভিজ্ঞতা লাভ করিয়া আপনাদিগকে আমি সরলভাবে খুলিয়া লিখিলাম। আশা করি, আপনারা এইটী বিশেষভাবে বিবেচনা করিয়া তবে ব্যবসায় প্রবৃত্ত হইবেন, ইহাই আমার প্রার্থনা।

সূচীপত্র ।

			পৃষ্ঠা
১।	ব্রাহ্মণের ব্যবসা	...	৫
২।	ডালভাঙ্গা কাজ	...	১২
৩।	বাগানের কার্য	...	২৪
৪।	তামাকের দোকান	...	৩৯
৫।	পেটেন্ট জিনিসের কারবার	...	৪৯
৬।	ছোট ছোট কল-কারখানা	...	৫৮
(ক)।	বিশুদ্ধ ঘূতের কারবার	...	৬০
৭।	চাউল ও ধানের কল	...	৬৩
৮।	এজেন্সি ও অর্ডার-সাপ্লায়ার	...	৬৭
৯।	ফেরিওয়ালার কাজ	...	৭৫
১০।	একচেটে ব্যবসা	...	৭৮
১১।	পাইকারী ব্যবসা	...	৮১
১২।	কয়লার এজেন্সির কাজ	...	৮৬
১৩।	কাঠের কারবার	...	৯০
১৪।	স্ন্যাকারার দোকান	...	৯৪
১৫।	বেনেতি কাজ	...	৯৫
১৬।	খপরের কাগজের এজেন্সি	...	১০৪
১৭।	খৈল, ভূষি ও বিচালি	...	১০৬
১৮।	পুস্তকের দোকান	...	১০৭
১৯।	হাড়ির দোকান	...	১১২
২০।	দেশী কাপড়ের পাইকারী	...	১১৩
২১।	পিতল কাঁসার জিনিস	...	১১৮

	পৃষ্ঠা
২২। হুকুর দোকান	১২৫
২৩। একটা ছোট খাট কাজ	১২০
২৪। মৎস্যের ব্যবসা ও আবাদ	১৩৫
২৫। তরি-তরকারির ব্যবসা	১৪০
২৬। ধনীলোকের ব্যবসা	১৪৩
২৭। পল্লীগ্রামের লোকেরা ঘরে বসিয়া " কি কাজ করিতে পারে	১৫৬
২৮। দোকানে বসিয়া কি কি কার্য্য হইতে পারে	১৬৩
২৯। খুচরা জিনিস জ্বীলোকদিগের দ্বারা তৈয়ারী করাইয়া বিক্রয়	১৬৭



অর্থোপার্জনের সহজ উপায়

বা

নানাপ্রকার ব্যবসায়ের কুটতত্ত্ব ।

অর্থ উপার্জনের নানাপ্রকার উপায় এবং তাহার গুটতত্ত্ব এই পুস্তকে খুলিয়া গিখিলাম । স্বাধীনভাবে ব্যবসায় করা যত শক্ত মনে করেন, তত, নহে?—ইহার খুব সহজ উপায় আছে । যাহাবা ব্যবসায় করিতে চান, তাঁহাদিগকে কতকগুলি নিয়ম পালন করিতে হইবে । সেই নিয়মামুসারে কার্য্য আরম্ভ করিয়া শেষ পর্য্যন্ত চালাইতে পারিলে যথেষ্ট অর্থ উপার্জন ও ব্যবসায়ে সুখ্যাতি হইবে । কিন্তু এই কলিযুগে সহপার অপেক্ষা অসহপারে অল্প সময়ের মধ্যে অধিক অর্থ উপার্জন হয় ; ইহা আমরা প্রত্যক্ষ দর্শন করিতেছি । কিন্তু অসহপারের কারবায়ের পরিণামে ষশ থাকে না এবং তাহা বেশী দিন চলে না । যাহারা কাঁকতালার রাতারাতি বড়লোক হইতে চান, তাঁহাদের দিনকতক বেশ চলে বটে ; কিন্তু শেষ-জীবনে দুইটী অন্নর জন্ত লালায়িত হইতে হয় এবং মনঃকণ্ঠে শরীর জীর্ণ শীর্ণ হওয়ায় অতি দীনভাবে দিনযাপন করিতে হয় । সেইজন্য ব্যবসায় করিবার পূর্বে আমরা সকলকে কতকগুলি নিয়ম পালন করিতে অনুরোধ করি ।

ইতিপূর্বে আমার “মহাজন-সংখ্য” ব্যবসায়ের কয়েকটি জ্ঞাতব্য

বিষয়, দোকানদারী ও মালিকের কর্তব্য, খরীদার ও মহাজনদিগের প্রতি কিরূপ ব্যবহার করিতে হয়, দোকানের দৈনিক কার্য কিরূপভাবে করিতে হয় এবং কৰ্মচারীদিগের প্রতি কিরূপ ভাবে ব্যবহার করিতে হয়, প্রভৃতি কয়েকটি বিষয় বিশদভাবে খুলিয়া লিখিয়াছি; তদ্ব্যতীত আরও চারিটি বিষয়ে লক্ষ্য করিয়া কার্য্য করিতে বলি; তাহা এই :—

(১) সততা। (২) সহিষ্ণুতা। (৩) মিতাচার এবং (৪) কর্তব্যপালন।

উপরোক্ত ৪টি নিয়মের প্রতি বরাবর লক্ষ্য রাখিয়া কার্য্য করিলেই ব্যবসারে নিশ্চয়ই লাভবান হইবেন, তাহাতে কিছুমাত্র সন্দেহ নাই। আশা করি, পাঠক মহাশয়েরা আমার উপরোক্ত কথাগুলি প্রত্যেকবারেই স্মরণ রাখিবেন।

বেকারের উপায় ?

সংসার-যাত্রা মিৰ্কাহ করিতে হইলে অর্থের আবশ্যক। অর্থ না হইলে স্ত্র্ণে স্বচ্ছন্দে জীবন কাটে না। যত বড় বিদ্বান হউন, যত বড় কবি হউন, যত বড় পণ্ডিত হউন—অর্থ না উপার্জন করিলে কিছুই শোভা পাইবে না। মাহুষের যতই সদগুণ থাকুক না কেন, অর্থ না হইলে লোক-সমাজে কোন প্রকারে আদরণীয় হওয়া যায় না; আবার মাহুষ যতই মুর্থ হউক, যদি তাহার অর্থ থাকে, তাহা হইলে সব শোভা পায়।

মাহুষ বসিয়া থাকিলে তাহাকে বেকার বলে। বেকার বসিয়া থাকিলে সংসার চলে না ও বুদ্ধিগুদ্ধি ধারাপ হইয়া যায়। ইংরাজিতে একটি প্রবাদ আছে—“Idle brain works the devil shop.”—বসিয়া থাকিলে নানা রকম কুবুদ্ধি জোটে, যেজাজ খিটখিটে হইয়া যায়, শরীরে নানাপ্রকার রোগ উৎপন্ন হয়, পরনিষ্ঠা ও পরের মন্দ করিবার

প্রবৃত্তি জন্মে, দেহের ও মনের সাহস কমিয়া যায়, সংসারে দারুণ অন্নবস্ত্রের কষ্ট হয়, পিতামাতা, স্ত্রীপুত্র ও আত্মীয়দিগের গঞ্জন সহ্য করিতে হয়, এইরূপ কত প্রকার কষ্ট হয়, তাহা এই ক্ষুদ্র পুস্তকে কি লিখিব। বাহাদের এইরূপ দশা হইয়াছে, তাহারা হাড়ে হাড়ে বিলক্ষণ জ্ঞাত আছেন।

আমাদের দেশে বাঙ্গালী জাতির অর্থের অভাব হইলেই—প্রথম হইতে চাকরীর জন্ত লালায়িত হন। ব্যবসায়ের দিকে কেহ সহজে ঘেসিতে চান না। পৈত্রিক সম্পত্তি বা দশ বিঘা জমী জমা থাকিলেও তাঁহাদের মে দিকে উন্নতি করিবার ইচ্ছা হয় না। আমরা দেখিতে পাই যে, পাঁচ হাজার টাকা জমা দিয়া ৫০—৬০ টাকার বেতনে লোকে চাকরী করিতেছে; অথচ ঐ মূলধন লইয়া একটা ব্যবসায় করিলে স্বাধীনভাবে যে চাকরী অপেক্ষা বেশী উপার্জন হইবে, তাহা তাঁহারা বোঝেন না। হান্নরে বাঙ্গালী জাতি! পরের গোলামী কি এতই মধুর?

বেকারের উপায় সম্বন্ধে সকল কথাই আমরা এই পুস্তকে তন্ন তন্ন করিয়া খুলিয়া বলিব। যঁহার যেমন পুঁজি, তিনি সেইমত কার্য্য করিলে নিশ্চয়ই উন্নতি করিতে পারিবেন, তাহাতে কিছুমাত্র সন্দেহ নাই। সংবাদপত্রে ও মাসিক পত্রিকাতে বেকারের উপায় সম্বন্ধে নানাপ্রকার ব্যবসায়ের উপায় লিখিত হইয়া থাকে। ঐ সকল পত্র ও পত্রিকার সম্পাদক মহাশয়েরা নিজে পাকা ব্যবসাদার নহেন,—কলম পিসিয়া খান,—“অন্ধকারে “টিল ফেলা গোছের মত” নানারকম উপায় লিখিয়া থাকেন;—কাজেই ঐ টিল-ফেলা গোছের লেখা দেখিয়া লোকে ব্যবসায়ের তত্ত্ব ভালরূপ বুঝিতে পারেন না বলিয়া,—কেহ হাতে কলমে কার্য্য করিতে সাহস করেন না।

আজ কাল কলিকাতার কৃষি, শিল্প, স্বাস্থ্য ও বাণিজ্য সম্বন্ধে অনেক পত্রিকা হইয়াছে। কলিকাতার কল্লের জল ও বালায় চাল

খাইয়া, পাঁচখানা ইংরাজি সংবাদপত্র পড়িয়া তাঁহারা প্রবন্ধ লিখিয়া থাকেন। লোকে মনে করে খুব লিখিতেছে, কিন্তু কাজে কেহ ঘেঁসিতে চান না। ঐ সকল লেখকের মধ্যে অধিকাংশই ব্যবসায়ের ‘ব’ পর্য্যন্ত জানেন না। আমার কৃত “মহাজন-সখার” সমালোচনা যখন বাহির হইল, তখন কলিকাতার কোন প্রসিদ্ধ সংবাদপত্রের সম্পাদক মহাশয় একস্থানে লিখিয়াছিলেন,—“মহাজনী লাইনে যে একরূপ একটা ভাষা প্রচলিত আছে, তাহা পূর্বে আমাদের জানা ছিল না; সুতরাং বইখানি পড়িতে আমাদের কিছু কষ্ট পাইতে হইয়াছে।” ইহাতে বেশ স্পষ্ট বুঝিতে পারা যাইতেছে যে, তিনি হাতে কলমে ব্যবসায়-কার্য্য করেন নাই; কারণ আমার “মহাজন-সখা” সরল চলিত মহাজনী ভাষায় লিখিত।

সেই জন্ত বেকারের উপায় সম্বন্ধে এই পুস্তকে যাহা লিখিলাম, তাহাতে সমস্ত ঘাঁত-ঘোঁত খুলিয়া লিখিলাম। প্রত্যেক ব্যবসায় কি করিয়া আরম্ভ করিতে হয়, কেমন করিয়া চালাইতে হয়, কি কি দোষ জন্মে, লাভ লোকসান কিরূপে হয়, প্রভৃতি বিশদভাবে লিখিয়াছি। আশা করি, বেকার মহাশয়ের ইহার দ্বারা কার্য্য করিয়া লাভবান হইলে আমার পরিশ্রম সফল হইবে।

ব্যবসায়ের প্রকারভেদ।

ইতিপূর্বে আমার লিখিত “মহাজন-সখার” কয়েক প্রকার ব্যবসায়ের কথা খুলিয়া লিখিয়াছি। যাঁহারা দেখিতে ইচ্ছা করেন, তাহারা ২৬ পৃষ্ঠা হইতে ৩৭ পৃষ্ঠার মধ্যে নিম্নলিখিত ব্যবসায়ের কথা দেখিতে পাইবেন :—

- (১) মুদ্রীখানা দোকান, (২) গোলদারী দোকান, (৩) বাদি কারবার, (৪) আড়তদারী কারবার, (৫) পাইকারী কাজ, (৬) রোকড়ের কাজ, (৭) আউতি সওদার কাজ, (৮) দালালের কার্য্য, (৯) শিল্পকর্ম ও কল-কারবার, (১০) পেটেট জিনিসের কার্য্য, (১১) কৃষিকর্ম, (১২) পানের ব্যবসায়, (১৩) লোহার দোকান, এবং (১৪) মনোহারী দোকান।

১। ব্রাহ্মণের ব্যবসায় ।

ব্রাহ্মণদিগের ব্যবসায় সম্বন্ধে লিখিবার ইচ্ছা অনেক দিন ধরিয়া ছিল। মনে করিয়াছিলাম যে, একখানি ক্ষুদ্র পুস্তিকাকারে ছাপাইয়া বিনামূল্যে বিতরণ করিব; কিন্তু কার্যগতিকে এ-যাবৎ ঘটনা উঠে নাই। এইবার এই কার্য্যকরী ব্যবসায় ভিতর খুলিয়া লিখিবার সুযোগ পাইলাম। সাপ্তাহিক সংবাদপত্রে ও মাসিকে অনেক প্রকার ব্যবসায়-তত্ত্ব বাহির হইয়া থাকে বটে; কিন্তু ব্রাহ্মণের ব্যবসায় সম্বন্ধে আজ পর্য্যন্ত কোন প্রবন্ধ নজরে পড়ে নাই। যাহা হউক, যতদূর সম্ভব এই পুস্তকে লিখিলাম। আশা করি, আমাদের ব্রাহ্মণ-মণ্ডলীর মধ্যে এই ভাব প্রচার হইলে আমি সুখী হইব।

আবহমান কাল হইতে ব্রাহ্মণেরা যজন-যাজন ও দেবদেবী-পূজাদি লইয়া কক্সিয়াদি বর্ণত্রয়ের হিতকামনায় সংসারযাত্রা নির্বাহ করিয়া আসিতেছেন। কিন্তু এই কলিযুগে—ইংরাজি-শিক্ষার প্রভাবে ব্রাহ্মণ-সন্তানেরা শাস্ত্র ও নানাপ্রকার হীনোচিত ব্যবসা করিয়া সমাজে তাঁহাদের মান-সম্মান, বিক্রম, তেজস্বিতা প্রভৃতি ব্রাহ্মণের সকল গুণগুলিই নষ্ট করিয়াছেন। এখন আমরা যে কার্য্য করিতে লজ্জা ও ঘৃণা বোধ করি, ব্রাহ্মণেরা অনায়াসে সেই কার্য্য করিতেছেন। এখন অর্থ হইলে সকল বিষয়ই শোভা পায়, লোকে দেখিয়া শুনিয়াও কেহ উচ্চবাচ্য করিতে চান না। প্রকাশ্যভাবে সাইন বোর্ড দিয়া চামড়ার কারখানা, জুতার দোকান, শূকরের কুঁচির কাজ প্রভৃতি হিন্দুর নিষিদ্ধ ও নিকৃষ্ট ব্যবসায় করিতে কিছুমাত্র কুণ্ঠিত হইতেছেন না। তা'ছাড়া সাহেবদিগের হোটেলে খাওয়া, মুসলমান বাবুর্জীদিগের নিকট প্রকাশ্যভাবে ট্রেণে চা-পান, প্রভৃতিও অব্যাহতভাবে ইংরাজি-শিক্ষিত বাবুদিগের মধ্যে প্রবলবেগে চলিতেছে।

এদিকে ঠাঁহারা যজন-যাজন ও গুরুগিরি করিয়া আসিতেছিলেন, তাঁহাদের ভিতর আর সে শক্তি বা তেজ নাই। তাঁহারাও এখন আর ব্রাহ্মণোচিত কর্ম করিতে চান না। এখন তাঁহাদেরও দাসত্ব করিবার ইচ্ছা খুব প্রবল হইয়াছে। যজমানের প্রতি তাঁহারা বীতশ্রদ্ধ হইয়াছেন, আর তাঁহারা যজমানের মঙ্গলকামনা করেন না। কোন পূজাদি ক্রিয়া হইলে, কিসে তাঁহারা ভূঁপয়সা পাইবেন। কেবল সেইদিকেই তাঁহাদের পূর্ণদৃষ্টি থাকে। যজমান এত চেষ্টা, পরিশ্রম, অনশন ও অর্থব্যয় করিয়া যে পূজার আয়োজন করিল, একমাত্র পুরোহিত মহাশয়ের দোষে তাহার কাজ সফল হইল না। তখনকার লোকে একটু বিপদ-আপদ, অরজালা হইলে, নারায়ণের তুলসী দিতেন এবং হাতে হাতে তাহার ফল পাইতেন। এখন পুরোহিত মহাশয়েরা সেরূপ যত্ন করিয়া তুলসী দেন না; কাজেই তাহার ফলও হয় না। পুরোহিত মহাশয়দিগের এই প্রকার ব্যবহারে ক্রমে ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র ক্রিয়াকাণ্ডও লোপ পাইতেছে, এবং তাঁহাদের যজমান-দিগের অশ্রদ্ধাভাজন হইয়া দাঁড়াইতেছেন? কাজেই পুরোহিত মহাশয়-দিগকে সংসারবাড়া নির্বাহের জন্য অত্যন্ত নীচোচিত ও স্থগিত বৃত্তি অবলম্বন করিতে হইতেছে।

আমরা দেখিতে পাই যে, এই সকল পুরোহিত মহাশয়েরা গরলার বাঁড়ীতে, সাকুরার দোকানে, মুদিখানা ও গোলদারী দোকানে, ময়রার দোকানে, কলুর বাড়ীতে, মেচোহাটার মেছুনীদিগের প্রভৃতি খাতা লেখার কার্য করিতেছেন; কেহ দোকানদারের তাগাদার কার্য ও ডাক্তার-দিগের বিল আদায়ের কার্যের জন্য দ্বারে দ্বারে ঘুরিয়া বেড়াইতেছেন; কেহ অর্থলোভে আদালতে মিথ্যা সাক্ষ্য দিতেছেন; কেহ পাকশালার কার্য করিতেছেন; কেহ হোটেল করিয়া অন্ন বিক্রয় করিতেছেন; কেহ অর্থলোভে গ্রামের মধ্যে কুমন্ত্রণা দিয়া বগড়া বাধাইবার চেষ্টা করিতেছেন; কেহ বেশী বক্ষিগার লোভে গোপনে নীচ জাতীরের বাটীতে পূজাদি ও

ভোজনাদি করিয়া অর্থ উপার্জন করিতেছেন; এইরূপ কত জনে কত দিকে কত যে ঘৃণিত কার্য্য করিতেছেন, তাহা আর কি লিখিব। এই সকল অধঃপতনের অবস্থা দেখিয়া ও ধর্ম্ম-কর্ম্ম লোপ পাইতেছে দেখিয় আমি একটি উপায় নির্দ্ধারণ করিয়াছি। আমি সাহুনে কব-জোড়ে ব্রাহ্মণ দিগকে জানাইতেছি যে, তাঁহারা আমার নিম্নলিখিত প্রস্তাবমত চলিলে উভয়তঃ সাংসারিক, আর্থিক, ও নৈতিক উন্নতি নিশ্চয় হইবে, সে বিষয়ে কিছুমাত্র সন্দেহ নাই। আমরা ব্রাহ্মণদিগকে উচ্চাঙ্গের বসাইতে চাই এবং ব্রাহ্মণেরাও তাঁহাদের গৌরবিত্য কর্তব্য কর্ম্ম পালন করুন। দেখুন—তাঁহাদের সংসার চলে—কি না।

পুরোহিতের কর্তব্য কি ?

অগ্রে পুরোহিত শব্দের অর্থ কি, তাহা বুঝাইয়া লিখিতেছি। পুরোহিত শব্দের অর্থ—যাঁহারা স্বার্থশূন্য হইয়া বজ্রমানদের হিতকামনা করেন, তাঁহারা প্রকৃত পুরোহিত। বাস্তবিক পক্ষে একবার কথাটা খুব প্রাণের সহিত মিশাইয়া দেখুন দেখি যে, কত উচ্চ ভাব ইহার ভিতর আছে ? আপনি প্রকৃত যদি সেই ভাব বজ্রায় রাখিয়া চলিতে পারেন, তবে আপনার সংসারে অন্নকষ্ট হইবে কেন ? যাঁহার ঘরে নারায়ণ বর্ত্তমান, যিনি ত্রিসন্ধ্যা করেন এবং সর্ব্বদা বজ্রমানদিগের হিতকামনা করেন, তাঁহারা কি কখনও সাংসারিক অনাটন বা কষ্ট হইতে পারে ? যিনি একথা মনে না করেন, বা বিশ্বাস না করেন, তাঁহার আবার ব্রাহ্মণ্য কি ? আপনার যদি ছোট বড় দশবর বজ্রমান থাকে, তবে ঐ দশবরের দ্বারা আপনার অভাব পূর্ণ হইবে, কিন্তু আপনার কর্তব্য কর্ম্ম করা চাই,—নহিলে হইবে না। বজ্রমানদের বাহাতে মজল হয়, তাঁহারা বাহাতে মুখে থাকিতে পারে, রোগে শোকে ছুখে বাহাতে তাঁহারা সর্ব্বতোভাবে আপনার স্নাহ্য পাইতে পারে, তাঁহার চেষ্টা আপনাকে করিতে হইবে।

যজ্ঞমানদের বাটীতে ব্যারাম হইলে আপনাকে সাধ্যমত রোগমুক্ত করিবার জন্ত চেষ্টা করিতে হইবে। এইবার আসল কাজের কথা লিখিতেছি।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা ।

পূর্বেই বলিয়াছি যে, যজ্ঞমানদিগের হিতসাধন করা আপনার প্রধান কর্তব্য। আপনি যদি প্রত্যহ যজ্ঞমানদিগের সুখ দুঃখের সংবাদ রাখেন ও আপনার কর্তব্য পালন করেন, তাহা হইলে যজ্ঞমানেরাও আপনার সংসারের দিকে নিশ্চয় লক্ষ্য রাখিবে—ইহা সর্ব্ববাদীসম্মত। এখন কি করিয়া যত্ন করিলে তাহাদের হিতসাধন হইতে পারে, তাহার কথা লিখিতেছি। মনে করুন, আপনার গ্রামের মধ্যে দশখর যজ্ঞমান আছে। তাহার মধ্যে গরীব, মধ্যবিত্ত ও অবস্থাপন্ন লোক আছে। আপনি প্রাতঃকালে উঠিয়া—শৌচাদি কার্য্য সমাধা করিয়া, প্রত্যেক যজ্ঞমানবাড়ীতে বাইয়া, তাহাদের সাংসারিক সুখদুঃখের সংবাদ লউন এবং সাধ্যমত তাহাদিগকে সাহায্য করিবার চেষ্টা করুন। প্রাতে সকল বাটীতে যাওয়া না বাটীতে বৈকালে যাইবেন। সংসারে নিত্য সুখ-অসুখ, দায়-অদায়, বিপদ-আপদ আছেই। সকলকার বাটীতে অভিভাবক বা দাস দাসী থাকে না, কাজেই সুখ অসুখ হইলে গৃহস্থকে নিম্নলিখিত প্রকারে বিব্রত হইয়া পড়িতে হয়।—কাহারও অসুখ হইলে লোক-অভাবে ডাক্তার ডাকা হয় না; ডাক্তারের বাটী হইতে ঔষধ যথাসময়ে আইসে না; বাজার হইতে রোগের পথ্য আনা হয় না; দিবাভাগে যদিও পাড়া প্রতিবেশীর কতক সাহায্যে কাটিয়া যার বটে, কিন্তু রাত্রে কাহাকেও সাহায্যার্থে পাওয়া যায় না। হ'রত অর্থাভাবে রোগের চিকিৎসা করিতে পারে না বা অর্থাভাবে সংসার চলে না; হঠাৎ কাহারও মৃত্যু হইলে তাহার সংসারের উপায় হয় না। যাহাদের অর্থ আছে অথচ পুরুষবল বা লোকবল নাই, তাহারা লোক অভাবে ক্রিয়াকলাপ, পূজাদি, ব্রাহ্মণভোজন, স্বজাতি ও

কাকালীভোজন প্রভৃতি করিতে পারে না। এইরূপ কত প্রকার যে কষ্ট ও অসুবিধা ভোগ করিতে হয়, তাহার আর ইয়ত্তা নাই। আপনি যদিও আপনার যজ্ঞমানদিগের উপরোক্ত অসুবিধা ও কষ্ট দূর করিবার জন্য সাধ্যমত চেষ্টা করেন, তাহা হইলে নিশ্চয় যজ্ঞমানেরা আপনার সংসারের দিকে দৃষ্টি রাখিবে। ব্যারাম অবস্থায় যদিও আপনি তাহাদিগের চিকিৎসাদির বন্দোবস্ত করিয়া দেন, অর্থ না থাকিলে অন্তের নিকট ঋজ করিয়া সেই সময়ে সাহায্য করেন, তবে সেই লোক নিশ্চয়ই আপনার কৃতদাসের মত হইয়া থাকে। একে আপনি ব্রাহ্মণ, তাহাতে পোরহিত্য সম্বন্ধ; তাহার পর যদিও আপনি এইরূপ ভাবে সুখে দুঃখে সাহায্য করেন, তাহা হইলে আপনার সংসারের দিকে নিশ্চয়ই তাহারা লক্ষ্য রাখিবে। শুধু আপনাকে যজ্ঞমানদিগের সুখ অসুখের প্রতি লক্ষ্য রাখিলেই চলিবে না। আপনাকে পিতার স্থায় তাহাদের আবাল-বৃদ্ধ-বনিতাদিগকে দেখিতে হইবে। কিসে তাহারা সংস্কারযুক্ত হয়, কিসে তাহাদের বিদ্যাশিক্ষা ও সংশিক্ষা হয়, কিসে তাহাদের ধর্ম্মে মতি ও সদাচারী হয়, প্রভৃতি বিষয়ে আপনার লক্ষ্য রাখিতে হইবে। আধুনিক ইংরাজি শিক্ষার প্রভাবে ও বাবুয়ানীতে গৃহস্থের বালিকা ও কুলবধূরা আর ধর্ম্ম-কর্ম্ম করিতে চায় না। যাহাতে তাহারা নিয়মমত ও সাধ্যমত ব্রতাদি ক্রিয়া পালন করে, সে বিষয়ে তাহাদিগকে বুঝাইয়া দিতে হইবে। যাহাদের অর্থবল আছে, তাহারা যাহাতে বাগ-যজ্ঞ, ব্রাহ্মণ-ভোজন, স্বজাতি ভোজন ও কাকালীভোজনাদির অনুষ্ঠান করে, সে বিষয়ে তাহাদিগকে সর্ব্বদা উপদেশ দিতে হইবে। পুরুষদের সহজে ধর্ম্মকর্ম্মে মতি হয় না, স্ত্রীলোকেরা শৈশব হইতে ধর্ম্মকর্ম্মে লিপ্ত থাকে বলিয়া সংসারে এখনও আচার-ব্যবহার ও ক্রিয়া-কলাপ হইতেছে। অতএব স্ত্রীলোকদিগের যাহাতে ধর্ম্মভাব প্রবল থাকে সে বিষয়ে যেন আপনাদের লক্ষ্য থাকে। এইবার আপনার লাভালাভের কথা বলিব।

লাভালাভের কথা।

পুরোহিতের আবার লাভালাভ কি? কোন প্রকারে নানারূপের সেবা করিয়া যজ্ঞমানদিগের হিতসাধন করিলেই তাহাদের দ্বারা কোন প্রকারে সংসারযাত্রা নির্বাহ হইবে। আপনি বন্যাপি প্রতিদিন যজ্ঞমানদের বাটীতে গমন করেন, তাহা হইলে তরি-তরকারী তাহাদের নিকট হইতে পাইবেন। বাহার যেক্রপ তরিতরকারী হইতেছে, মুখ ফুটিয়া চাহিলে, তৎক্ষণাৎ তাহারা আপনাকে আদরের সহিত দিবে। গৃহস্থেরা নূতন গাছের ফল মূল অগ্রে ব্রাহ্মণকে না দিয়া ভক্ষণ করে না। অনেকের দিবার ইচ্ছা থাকিলেও লোক অভাবে পাঠাইতে পারে না। তা' ছাড়া আপনি যখন তাহাদের এত যত্ন করিতেছেন, তখন প্রতিদিন তাহাদের বাটীতে যাইলেই তাহারাও আপনার সংসারের সংবাদ লইবে এবং যথাসাধ্য অভাব পূরণ করিতে চেষ্টা করিবে। তাহার ধর যজ্ঞমানদিগকে কোন খুচরা জিনিস আনিবার বরাত করিলে, তাহারা যজ্ঞের সহিত আনিয়া দিবে এবং আপনার নিকটে কোন প্রকারে বুল্যা লইতে পারিবে না। তাহারা মনে যখন জানিতেছে যে, ব্রাহ্মণ আমাদের অশেষ উপকার করেন, তখন সামান্ত জিনিষের জন্ত কেন দাম লইব?

তাহার পর সর্বদা তাহাদিগকে ধর্মের পথে চালিত করিলে, ছোট ছোট ব্রতাদি ক্রিয়া, শ্রাদ্ধ, শান্তি, স্বস্ত্যয়ন, তুলসী দেওয়া প্রভৃতি বাড়িতে থাকিবে; তাহার দ্বারাও আপনার কিছু কিছু আয় বাড়িতে থাকিবে। তাহার পর কোন পরী উপলক্ষ করিয়া আপনার বাটীতে উৎসব করিবেন, এবং ঐ সকল যজ্ঞমান ও প্রতিবেশীগণকে লইয়া প্রসাদ গ্রহণ করাইবেন। আপনার ঐরূপ উৎসবে তাহারা যজ্ঞের সহিত যোগদান করিবে এবং যজ্ঞের জন্ত যে সকল উপকরণ ও জিনিসপত্রের আবশ্যক হইবে, তাহারাই আপনা হইতেই পাঠাইয়া দিবে। ইহার দ্বারা

যদি আপনার সংসার না চলে, তাহা হইলে, যে দিন আপনার অচল হইবে, সেই দিন আপনি বজ্রমানদিগকে জানাইলেই তাহারা তৎক্ষণাৎ পূরণ করিবে। অনেক প্রল্ল করিতে পারেন যে,—আজকালকার বজ্রমানেরা কি পুরোহিত মহাশয়দিগকে ঐরূপ ভাবে যত্ন করিবেন ও তাঁহাদের সংসারের অভাব—বলিবামাত্র পূরণ করিবেন ? তাহার উত্তরে আমি বলিব যে,—যদি আপনি অগ্রে তাহাদের সুখদুঃখে সাধ্যমত সাহায্য করেন এবং প্রত্যাহ তাহাদের নিকট গিয়া তাহাদের সুখ দুঃখ দেখেন, তাহা হইলে নিশ্চয়ই তাহারা আপনাকে যত্ন করিবে এবং বাঁহাতে আপনার সংসারে কষ্ট না হয় দেখিবে। অগ্রে মানুষকে নিঃস্বার্থ ভাল-বাসা ও উপকার দেখাইলে, সে মানুষ আপনার গোলাম হইয়া থাকিবে, ইহা প্রাকৃতিক নিয়ম।

অতএব আমার শেষ নিবেদন যে, হে পুরোহিত মহাশয়গণ ! অগ্রে আপনারা নিঃস্বার্থভাবে বজ্রমানদিগের প্রতি সহানুভূতি প্রদর্শন করুন ; তাহা হইলে বজ্রমানেরা নিশ্চয়ই আপনার প্রতি লক্ষ্য রাখিয়া সুখে সংসার চালাইয়া দিবেন ? সামান্য অর্থের জন্য নীচোচিত কার্য্য করিবেন কেন ? তাহাতে ইহকাল ও পরকাল দুইই নষ্ট হইবে এবং জাতও যাইবে কিন্তু পেট ভরিবে না !



২। ডালভাজা কাজ।

এই কাজটা কম মূলধনে চলে এবং লাভ সঙ্গে সঙ্গে বৃদ্ধিতে পারা যায়। কলিকাতা বা সহর অঞ্চলে দেখিতে পাওয়া যায় যে, পশ্চিমে খোঁটারা এই কাজ একচেটে করিয়াছে। তাহারা পরিবারবর্গ লইয়া এই কাজ হাতে-হেতেরে করিয়া কেমন দু'পয়সা উপার্জন করিয়া থাকে। এ কাজে বেশ সুবিধা আছে। তবে কি প্রণালীতে এই কার্য চালাইতে হয়, কিরূপ ভাবে করিতে হয় এবং কি কি জিনিসের আবশ্যক হয়, তাহা এই স্থলে খুলিয়া লিখিলাম।

নিম্নলিখিত জিনিসগুলি প্রথমে

সংগ্রহ করুন।

(১) জাঁতা, (২) চালুনী, (৩) সমাট ও গড়, (৪) ঝাড়াইএর পাকা, (৫) ফুলখড়ি, (৬) তেরপল, (৭) ছোট লোহার খুরি, (৮) কুলো, (৯) ধামা।

মোটামুটী এই গুলি হইলেই বেশ কার্য চলিবে; তাহার পর আবশ্যক বিবেচনায় জিনিস আপনা-আপনি বাড়াইতে পারিবেন। অনেকে হয়-ত কার্যের প্রথম হইতেই ডালভাজা,—কলের সাহায্যে করিতে মানস করেন। আমাদের বিবেচনায় প্রথমে কল লইয়া কার্য করা উচিত নহে। অগ্রে হাতে-হেতেরে কিছু দিন কৰ্ম করিয়া যখন কার্যের বেশ হৃদিস্ বৃদ্ধিতে পারিবেন, তখন কলের সাহায্যে মূলভে কার্য হইবার সম্ভাবনা। ডালের কল কলিকাতা (Jessop & Co. এবং Burn & Co.) জেসপ্ এবং বরুণ কোম্পানীর দোকানে পাওয়া যায়। দাম আনাজ ৪০০ হইতে ৫০০ টাকা। কল কিনিতে হইলে উহাদের কারমে গিয়া দেখিয়া ও পরীক্ষা করিয়া আনিতে হয়। যাইবার সময় কিছু গোটা ডাল সঙ্গে লইয়া যাইবেন।

১। জাঁতা।

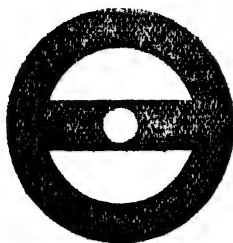
জাঁতা কিনিতে হইলে বেশ চৌরস গোল জাঁতা কেনাই ভাল। এই সকল জাঁতা পশ্চিমাঞ্চলে মির্জাপুরে পাওয়া যায়। এক জোড়া জাঁতার দাম ১।০ সিকা। লোকে মনে করে যে,—জাঁতায় গোটা ভাল দিয়া ঘুরাইলেই ডাল তৈয়ারী হইবে; কিন্তু বাস্তবিক তাহা নহে। ডাল তৈয়ারী করিতে হইলে এইটা লক্ষ্য করা খুব দরকার,—নহিলে ডাল চুর হইয়া যাইবে এবং ভাংটা বেশী হইবে। ভাংটা বেশী হইলেই ডালের পড়তা বেশী হইবে—এটা যেন বেশ মনে থাকে।

গোটা জিনিসটা হইতে এরূপ চাপে ডাল বাহির করিতে হইবে? বাহাতে ডাল কেবল ছ'ফাঁক হয়। ডালে কোন প্রকার চোট অর্থাৎ পাশ-ভাঙ্গা না হয়। পাশ-ভাঙ্গা হইলে বা আদলা হইলে, ডালে ক্ষুদ্র বেশী হইবার সম্ভাবনা,—এ বুদ্ধি সকলকার আসে না; কাজেই এইটাতে বিশেষ লক্ষ্য রাখিতে হইবে।

কি করিয়া এই প্রধান লক্ষ্যটি রাখিতে হইবে তাহার সন্ধান এই খানে খুলিয়া বলিতেছি। ব্যবসায় হৃদিস্ কেহ প্রাণ খুলিয়া শিক্ষা দেয় না; এমন কি, বাপ বেটাকেও শিক্ষা দেয় না। আমরা অকপটচিত্তে খুলিয়া লিখিতেছি; কর্ম্মী হাতে কলমে করিলে বুঝিতে পারিবেন। জাঁতার যে মধ্যস্থলে কাটের বা লোহার নেই আছে, সেইটা বসাইবার একটু মনসিগানা বুদ্ধি চাই; অর্থাৎ ঐ নেইটা এরূপ ভাবে বসাইতে হইবে, বাহাতে জাঁতা খুব জোরে ঘুরাইলে, গোটা ভাঙ্গিয়া ডাল হইলেও, ডালে কোন প্রকার চোট লাগিবে না? একবার জাঁতা ঘুরাইলে, যে গোটা সহজে ভাঙ্গিবার উপযোগী হইয়াছে, তাহাই 'ভাঙ্গিয়া যাইবে'; বাকী যেমন গোটা—তেমন গোটা থাকিয়া যাইবে।

জাঁতাটির নীচেকার পাটের মধ্যস্থলে একটা মোটা লোহার দণ্ড

বসাইতে হইবে এবং উপরকারটি নিম্নলিখিত ভাবে বসাইতে হইবে ;
আদর্শ দেখুন।



মাঝে একখানি কাট বসাইতে হইবে এবং উহার মধ্যস্থলে আদর্শ-
রূপে এইরূপ ভাবে ছিদ্র করিতে হইবে, যাহাতে উপর দিকে ফুঁড়িয়া না
যায় এবং নীচেকার চাকের লোহার নেইএর সঙ্গে যেন বেশ মিল খায়।
এখন ঐ গর্তের ভিতর একটা ফাঁপা লোহার চোঙা বসাইয়া দিন এবং
মুখের উপরে একখানি লোহার পাত বসাইয়া দিন। ইহার উদ্দেশ্য এই যে,
ঐ জাঁতা ঘুরাইলে সহজে গর্তটা খারাপ হইবে না। তাহার পর
উপরকার জাঁতাখানি বসাইয়া ডাল ভাজিয়া পরীক্ষা করিয়া লইতে হইবে।
যদি আলগা হয় বা বেশী চাপ পড়ে তবে, ঐ গর্তের ভিতর কাপড় গুঁজিয়া
টুকি করিয়া লইতে হইবে। ইহা ভাষার দ্বারা তেমন বোঝান যায় না ;
হাতে-কলমে করিলে বুঝিতে পারিবেন।

২। চালনা।

ডাল ভৈরারীর এইটী একটা প্রধান যন্ত্র। এখন আর লোকে বাঁশের
চালনার কাজ করে না। তাহাতে তত সুবিধা হয় না এবং তত স্বচ্ছও
হয় না। কাজেই তারের ও দস্তার পাতের চালনার কাজ করিতে হয়।

চালনা দুই প্রকার আছে ; (১) তারের বুনান ; (২) দস্তার

পাতের চাদর। হুই প্রকার চালনা মোটা ও মিহি পাওয়া যায়। এখন এখানে আমাদের কিরূপ চালনার প্রয়োজন, তাহাই লিখিতেছি।

চালনা কিনিতে হইলে একবার কলিকাতার গিয়া নিজে দেখিয়া আনিতে হয়। কলিকাতার বড়বাজারে রসাপটীতে যথেষ্ট পাওয়া যায়। গোটা মাল, একবার তাল্লা ভূষিহুদু ডাল, মোটা গুঁড়া সমেত ঝাড়া ডাল, মিহিগুঁড়া সমেত ঝাড়া ডাল, এই কয় প্রকারের জিনিস কিছু কিছু সঙ্গে লইয়া যাইতে হয় এবং ঐ সকল কার্য যাহাতে হইতে পারে সেইরূপ চালনা দেখিয়া খরিদ করিতে হয়। তাহার পর ঐ সকল চাদর কাঠের স্ক্রেমে ঠিক করিয়া, তাহার চারিকোণে চারি গাছি দড়ি দিয়া দোলনার মতন করিয়া চালিতে হয়।

৩। সমাট ও গড়।

টেকির যেমন গড় আছে, সেইরূপ ভাবে এক বিঘোত চণ্ডা ও ৬ ইঞ্চি গভীর ১০।১২টা সারি সারি গড় তৈয়ারি করিতে হয় এবং ঐ গড়ে ডাল ছাঁটিবার জন্ত হুই হস্ত পরিমিত সমাট বা মুসল তৈয়ারী করিতে হইবে। ছোট ছোট গড় থাকা সত্ত্বেও, একটা বড় সাইজ (অর্থাৎ লম্বায় তিন হাত, চণ্ডায় এক হাত ও গভীর এক হাত) গড় রাখিতে হইবে তাহাতে হুইটা হাল্কা টেকির দ্বারা কার্য চলিবে। হুই প্রকারের সরঞ্জাম না থাকিলে কার্যের ব্যাঘাত হইবে। এক সময়ে হুই রকম ডাল হুই প্রকার গড়ে ছাঁটাই হইতে পারে ; নহিলে একটা গড় থাকিলে লোকে বসিয়া থাকিবে। ডাল তৈয়ারী করিবার পূর্বে এগুলি ঠিক করিয়া রাখা দরকার, নহিলে কাজের সময় তৈয়ারী করিলে লইতে হইলে কাজের ব্যাঘাত পড়িবে।

৪। ঝাড়াইএর কল।

ঝাড়াই কার্য কুলার দ্বারা চলিতে পারে বটে, কিন্তু ঠিক এক সমান হয় না। তা' ছাড়া কলের দ্বারা খুব কম সময়ের মধ্যে কার্য হয়। এই ঝাড়াই কল কলিকাতায় Jessop ও Burn Co.র নিকটে পাওয়া যায়। দাম আনুজ ১৩০ টাকা হইবে। তবে কানপুর অঞ্চলে পুরাতন কল যোগাড় করিয়া লইতে পারিলে ৭০—৮০ টাকায় পাওয়া যায়।

৫। তেরপল।

ডালের কার্য করিতে হইলে ৩৪খানি তেরপলের দরকার; বিশেষতঃ বর্ষার সময় তেরপলের সর্বদা আবশ্যক হইয়া থাকে। পুরাতন তেরপল ৮।১০ টাকায় কলিকাতায় পাওয়া যাইতে পারে।

৭। ছোট ছোট লোহার খুরি ১০।১৫ খানা দরকার। তাহাতে গোটা মাল জাঁতায় দিবার পক্ষে বড় সুবিধা হয়।

প্রথমে যন্ত্রাদি ঠিক করিয়া কার্য আরম্ভ করিতে হইবে। তাহার পর যে স্থানে ডালভাঙ্গা কার্য হইবে, সেই স্থানটী বেষ সুবিধামত তৈয়ারী করিতে হইবে। গোটা মাল শুক করিবার জন্য বেষ প্রশস্ত স্থানের আবশ্যক। যেখানে সমস্ত দিন রোদ্র থাকিতে পারে, এরূপ স্থান নির্বাচন করিয়া লইতে হইবে। কার্য আরম্ভ নওয়ালির মুখেই সুবিধা অর্থাৎ কান্ডুন মাস হইতে আরম্ভ করাই উচিত।

কি করিয়া ডাল তৈয়ারী করিতে হইবে ?

মনে করুন, আপনি মসুরির ডাল তৈয়ারী করিবেন ? অগ্রে গোটা মসুরিকে এমন একটা মোটা চালনায চালিয়া ফেলুন, বাহাতে মোটা খাদ অর্থাৎ বুট, মটর, খেসারি, বড় মাটির ডেলা, এমন কি খড়ের কুটিকাটা প্রভৃতিও পরিকার হইয়া যায়।

তাহার পর ঐ মসুরিকে আর একটি চালনায় চালিয়া ফেলুন, যাহাতে বড় দানাগুলি আলাহিদা হইয়া যায়। যদি মসুরিতে ধুলা বা মিহি গুঁড়ার মত কোন খাদ থাকে, তবে এই সময় তাহা চালিয়া ফেলুন। এখন ঐ পরিষ্কার হই রকমের মসুরি দুই স্থানে শুকাইতে দিন এবং বেশ রোদ্র লাগার পর ঠাণ্ডা যায়গায় কিছুক্ষণ রাখুন। গরম থাকিতে কদাচ গোটা ভাঙ্গিবেন না, তাহাতে দানা চূর হইয়া যাইবে।

এখানে আর এক কাজ করিলে ডাল বেশ ভাল তৈয়ারী হয়। ঐ ঝাড়া মসুরির ১০/০ মণ বা, ৫/০ মণ সুবিধামত একটি কাঁড়ি করুন। তাহার পর উহাতে অল্প জল দিয়া একরূপ ভাবে উল্টাইয়া পাল্টাইয়া ফেলুন, যাহাতে সমস্ত মসুরিগুলি বেশ ভিজিয়া যায়। একাধা বৈকালে বা সন্ধ্যার সময় করা উচিত। তাহার পর ঐ কাঁড়িটা বেশ জমা করিয়া উহার উপরে বোরা বিছাইয়া বেশ করিয়া সমস্ত রাত্রি ঢাকিয়া রাখুন। প্রাতঃকালে উহা খুলিয়া রোদ্রে বেশ করিয়া শুকাইয়া জঁাতাতে ভাঙ্গিলে সহজে ডাল ছ'ল'ক হইয়া যাইবে এবং খোসাও উঠিয়া যাইবে। অত্যন্ত ডালের পক্ষে এবং বর্ষাকালে এ নিয়মে সুবিধা হয় না।

তাহার পর জঁাতাতে এক ভাংনা ভাঙ্গিয়া ফেলুন। ঐ ভাঙ্গা মাল কুলোর দ্বারা ঝাড়িয়া ভুসি আলাদা করুন। তাহার পর যে ঝাড়া মাল থাকিবে, তাহাকে এমন চালনায় চালিয়া ফেলুন, যাহাতে গোটা মসুরি চালনায় থাকিয়া যায় ও ডাল নীচে পড়িয়া যায়। এইরূপভাবে পুনরায় ঐ গোটা মসুরি রোদ্রে দিয়া জঁাতায় ডাল বাহির করিয়া ফেলুন।

এখন ঐ যে ডাল আলাদা করিয়া রাখা আছে, উহাতে মিহি ও মোটা খাদ আছে এবং ২১০টী খোসা কোন কোন ডালের গায়ে লাগিয়া আছে। এইবার ঐ ডাল গড়ে ফেলিয়া সমাট দিয়া ছাঁটিয়া ফেলুন। ছাঁটিলে এই হইবে যে, উপরোক্ত যে সকল ডালের গায়ে

২।১০টা খোসা ছিল, তাহার অধিকাংশ উঠিয়া যাইবে, রং বেশ পরিষ্কার হইবে, দানাগুলিও দেখিতে ভাল হইবে। তাহার পর ঐ ছাঁটা ডাল এমন চালনার চালিয়া কেলুন, যাহাতে মোটা ও মিহি খুদ নোচে পড়িয়া যায়। এই ভাবে ঐ ভূসিদ্ধ ডালকে ঝাড়াই কলে ফেলিয়া সমস্ত ভূষি পরিষ্কার করিলে বেশ ভাল ডাল হইবে। ইহাকে কানপুরে ১নং ডাল বলিয়া থাকে।

সর্ব্বরকম ডাল প্রায়ই ঐরূপ প্রকারে তৈয়ারী হইয়া থাকে; তবে ভিন্ন ভিন্ন ডালে যে কিছু কিছু তারতম্য আছে, তাহাও এ স্থলে খুলিয়া লিখিতেছি। রহড়ডাল তৈয়ারী করিতে হইলে কিছু বেশী রোদ্দ খাওয়ান দরকার, কারণ উহার খোসা সহজে উঠিয়া যায় না। প্রথমে চিপি রহড় বা ফড়িংচোষা রহড়েড় দানাকে অগ্রে চালনার দ্বারা আলাদা করিয়া লইতে হইবে, নহিলে জঁতায় দিলে ভাজিয়া একেবারে খুদ হইয়া যাইবে,—ইহাতে ডালের ক্ষতি হইবে; কাজেই অগ্রে আলাদা করিয়া চালিয়া রাখা দরকার। আর আর কার্য্য সমস্তই মসুরি-ডালেরই প্রণালী-মত হইবে, তবে শেষে যখন কলের দ্বারা পরিষ্কার করা হইবে, তখন আবার গড়ে ফেলিয়া ফুল-খড়ির গুঁড়ার সহিত আর একবার ছাঁটিলে বেশ রংদার হইবে।

খেসারি ডালে ও মটর ডালে এমন বিশেষ কিছু নাই—মসুরিরডালের মতন করিলেই চলিতে পারে।

বুটের ডাল তৈয়ার করিতে হইলে, বারবার রোদ্দ বেশী খাওয়াইতে হয় না। প্রথমতঃ একবার রোদ্দ ভাল করিয়া খাওয়াইলে বুট সহজে ভাজিয়া যায়। তাহার পর কুলোয় ঝাড়িয়া লইলে সহজে ভূসী উড়িয়া যায়; স্ততরাং কলের দ্বারা ভূসী উড়াইবার আবশ্যক হয় না। বুটের ডালের ২।১০টা ডালে খোসা একুপ সাঁটিয়া থাকে যে, তাহা কিছুতেই ছাড়ান যায় না; সেই জন্য হাত-বাছাই করিয়া লইতে হয়।

নিজের কারখানার মজুর দ্বারা ঐ ডাল হাত-বাছাই করিতে হইলে অনেক মজুরি পড়ে ; কাজেই সুবিধা হয় না। এই হাত-বাছাই গৃহস্থ মেয়েদের দ্বারা করাইয়া লইতে হয়। ১০ আনা হইতে ১০ আনা মন মজুরি দিলে যথেষ্ট লোক পাওয়া যায়। সহর অঞ্চলে অনেক ভদ্র গৃহস্থের গৃহিণীরাও এই কার্য্য করিয়া থাকেন।

খাঁড়ী মসুর ডাল তৈয়ারী করা বড় শক্ত। তবে হাতে-কলমে একবার করিতে পারিলে জগতে কোন কাজই শক্ত নহে ? খাঁড়ী মসুর ডাল তৈয়ারী করিবার প্রণালীতে একটু বিশেষত্ব আছে। ইহাতে জাঁতার দ্বারা কিছুই সাহায্য পাওয়া যাইবে না। প্রথমে যেক্রপ ভাবে মসুরি (গোটা) পরিষ্কার করিবার প্রণালী লিখিয়াছি, সেইরূপ ভাবে গোটা পরিষ্কার করিয়া, উহার যে বড়-সাইজ দানা হইবে, তাহাতেই এই কার্য্য ভাল হইবে। এখন এই গোটা মসুরিকে রোড়ে বেশ করিয়া শুকাইতে হইবে ; তাহার পর মোটা বালির দ্বারায় ছোট ছোট গড়ে ছাঁটাই করিলে খোসা উঠিয়া যাইবে। যেমন যেমন খোসা উঠিবে, তেমন তেমন সঙ্গে সঙ্গে ঝাড়াই করিয়া পরিষ্কার করিতে হইবে। শেষে বেশ যখন পরিষ্কার হইবে তখন বালি চালাই করিয়া আলাদা করিয়া পুনরায় ছাঁটিলে রং বেশ পরিষ্কার হইবে। তাহার পর বুটের ডালের মতন হাত-বাছাই করিতে হইবে। আমাদের দেশে বাছাই-মজুরি বেশী পড়ে বলিয়া পড়তায় সুবিধা হয় না। এ সকল ডাল মোকানা, দানাপুর, বাড় কানপুর প্রভৃতি স্থান হইতে আমদানি হইয়া থাকে। দেশওয়াল ছোটদানাতে খাঁড়ী ডাল ভাল হয় না। ভাংটা বেশী হয় বলিয়া পড়তায় সুবিধা হয় না ; তা'ছাড়া ছোট দানা খরিদ্বারে পছন্দ করে না।

সুপেপ্প ডাল—মসুরি ডালের মতন তৈয়ারী করিতে হয়, তবে কুউহা গড়ে ছাঁটিবার দরকার হয় না, লোয় ঝাড়িলেই বেশ পরিষ্কার হয়।

মুগের ডাল গোটা ছাঁটাই হইয়াও থাকে—তাহা খাঁড়ি মসুরডালের মত প্রণালীতে তৈয়ারী করিতে হয়। সাধারণতঃ কাশী ও কানপুর হইতে ছাঁটাই মুগের ডাল যথেষ্ট পরিমাণে এদেশে আমদানী হইয়া থাকে। এদেশে পড়তা বেশী পড়ে এবং সেরূপ তৈয়ারীও হয় না।

কলাইএর ডাল বাজারে বিক্রয় খুব কম হয়। সাধারণতঃ গৃহস্থেরা গোটা কলাই কিনিয়া ডাল তৈয়ারী করিয়া থাকে। যত চেষ্টা করা হউক না কেন, কলাইএর খোসা সহজে ছাড়ান যায় না; তবে রোদ্রে দিয়া ভাজাই করিয়া ঝাড়িয়া যত দূর পরিষ্কার করিতে পারা যায়, তত দূর করিবেন। কলাইএর ডালকে **বিউলি** করিতে পারিলে, সমস্ত খোসা উঠিয়া যায় এবং এই বিউলি ডাল বাজারে বেশী বিক্রয় হয়। বিউলি করিতে হইলে নিম্নলিখিত প্রণালীতে তৈয়ারী করিতে হয় :—

প্রথমে গোটাকে বেশ পরিষ্কার করিয়া একটু সন্নিবার তৈল মাখাইয়া রোদ্রে বেশ করিয়া শুকাইয়া রাখুন। তাহার পরদিন ডাল ভাজিয়া ও ছাঁটিয়া ফেলুন। তাহার পর ঐ ডালে পুনরায় কিছু সরিষার তৈল ও দইএর মাটা বেশ করিয়া মাখিয়া, একটা পাইল করিয়া, বোরা দিয়া সমস্ত রাত্রি ঢাকিয়া রাখুন। (গৃহস্থেরা দইএর পরিবর্তে কাঁচা দুধ দিয়া থাকেন। মহাজনী করিতে হইলে অগ্রে পড়তা দেখিতে হয়; কাজেই দুধের পরিবর্তে দইএ স্থলভে কাঁচা হয়। গৃহস্থেরা এ সন্ধান জানেন না।) তাহার পর প্রাতে উপরোক্ত পাইলের ডাল রোদ্রে শুক করিয়া খসুখসে মেজের উপর বা ছাদের উপর রগড়াইলে খোসা উঠিয়া যায়। আমরা এই প্রণালীতে বেশ রোদ্রে শুকানর পর একেবারে গড়ে ফেলিয়া ছাঁটিয়া খোলা পরিষ্কার করিয়া থাকি। যে প্রকারে সুবিধা বিবেচনা করিবেন, সেই প্রকারে করিবেন। এ ডালে ভাংটা কিছু বেশী হয়। সর্বাপেক্ষা বিউলি

ডালেই লাভ বেশী। এ সন্ধান অনেকে জানে না; আমরা অনেক চেষ্টা করিয়া এ সকল সন্ধান সংগ্রহ করিয়াছি।

বাজারে মহাজনের ঘরে ও গুদামে যে সকল খারাণা বিদ্যি-ধরা গুম্‌সোগন্ধযুক্ত, জললাগা, ছাতাধরা, পচা কলাই থাকে, ঐ সকল কলাই খুব সম্ভাদরে বিক্রয় হয়। এমন কি, বাজারে যখন ভাল কলাইএর দর ৪৮ টাকা থাকে, উহা ১১০ টাকা হইতে ১৫০ টাকায় পাওয়া যায়। ঐ কলাই গইয়া বিউলি কলাই তৈয়ারী করিলে আর সে সকল দুর্গন্ধ থাকে না এবং পড়তায় খুব সুবিধা হয়। কলিকাতার যে সকল খোঁট্টা ফেরিওয়ালার ডাল বিক্রয় করে, তাহারা ঐ প্রণালীতে গোটাডাল খরিদ করিয়া বিউলির ডাল তৈয়ারী করিয়া বেশ ছইপয়সা বোজকার করে।

মজুর খাটান।

এ কার্যে পুরুষ অপেক্ষা স্ত্রীলোক মজুর রাখাই সৰ্ব্বাপেক্ষা সুবিধা; তবে ২১৪ জন পুরুষও রাখা আবশ্যক। স্ত্রীলোক রাখিলে মজুরি কম পড়িবে এবং ডাল ভাঙ্গা, ঝাড়াই প্রভৃতি স্ত্রীলোকের দ্বারা বেশ পরিষ্কার হইবে। প্রতিদিন নিয়মিত সময়ে কারখানায় বাইতে হইবে এবং সর্বদা লোকজনের প্রতি লক্ষ্য রাখিতে হইবে। কোন্ কার্য অগ্রে করা কর্তব্য এবং কিরূপ ভাবে কার্যের বন্দোবস্ত করিলে সমস্ত লোকের হস্তে কার্য থাকে, কোথায় কিরূপ মাল তৈয়ারী হইতেছে, ভাঙ্গা খারাপ হইতেছে কিনা, যন্ত্রাদির কোন দোষ জন্মিয়াছে কিনা, মজুরেরা চুরি করিতেছে কিনা, কেহ কার্যে ফাঁকি দিবার চেষ্টা করিতেছে কিনা, প্রভৃতি বিষয়ে প্রতিদিন লক্ষ্য রাখিতে হইবে। এ কার্য নিজে যতক্ষণ দেখিবে, ততক্ষণ ঠিক ভাবে থাকিবে? নহিলে নানা প্রকার বিশৃঙ্খলার কার্য নষ্ট হইয়া যাইবে।

মাল-বিক্রয়।

মাল যেমন যেমন তৈয়ারী হইবে, সঙ্গে সঙ্গে বিক্রয় করিয়া ফেলিতে হইবে। দেশে স্রবিধা না হয়, অল্পত্ৰ চালান দিয়া বিক্রয় করিতে হইবে। ভুসী বেশী দিন ফেলিয়া রাখিলে, তাহার রং খারাপ এবং দর কম হইয়া যায়; অতএব ইহাও সঙ্গে সঙ্গে সাবাড় করা দরকার। সরু মোটা ক্ষুদ্র বাহা হইবে, তাহাও সঙ্গে সঙ্গে বিক্রয় করা উচিত। অনেকে আলস্ত করিয়া ঐ সকল জিনিসে লক্ষ্য করেন না, ইহা খুব অন্তায়— কারণ ইহাতে গুদাম ভরিয়া যায় ও টাকা আবদ্ধ থাকে।

বাঁদি রাখা।

নওয়ালির মুখে যে জিনিস বাঁদি রাখা যায়, সেই সকল জিনিসে হ'পরসা লাভ হয়; ইহা সকলেই জানেন। তবে সময়বিশেষে লোকসানও হইয়া থাকে? যদি মূলধন বেশী থাকে, তবে নওয়ালির সময় বুট, মস্তুরি, কলাই, রহড়, খেসারি প্রভৃতি কিছু কিছু বাঁদি রাখিলে ভাল হয়। এক একটা জিনিসের এক একটা পাইল বা ঠেক করাই ভাল। ডালভাজা কাজে যা'তা' মাল খরিদ করা উচিত নহে? যে সকল দানা বেশ বড়, বাহাতে খাদ কম, এবং বাহাতে অল্পত্ৰ আনাজ মিশান না থাকে এরূপ মাল দেখিয়া খরিদ করা উচিত? বর্ষার সময় মালের বাড়তি কিছু হয়; সেইজন্ত বর্ষার পূর্বে ডাল তৈয়ারি করিয়া বোরাই ভর্তি করিয়া রাখিলে, বস্তাপ্রতি ৮ সের হইতে ৮১ সের পর্যন্ত বলন (বেশী) পাওয়া যায়।

বর্ষার সময় ডাল সহজে তৈয়ারী হয় না; কাজেই বর্ষার পূর্বে কিছু বেশী পরিমাণে ডাল তৈয়ারী করিয়া রাখা কর্তব্য। ডালওয়ালারা আধভাজা ডাল তৈয়ারী করিয়া ঠেকে রাখে, তাহাতে কাজের অনেক স্রবিধা হয় এবং মালেও বাড়ে।

পড়তা ও লাভালাভ ।

ব্যবসায় করিতে হইলে পড়তা বাহাতে কম হয়, খরচ-পত্র বাহাতে কম হয়, সে বিষয়ে বিশেষ লক্ষ্য রাখা চাই। ডালভাজা কাজে সব ডালে সমান পড়তা হয় না। সর্কাপেক্ষা বিউলির ডালে লাভ বেশী হইয়া থাকে; একথা পূর্বে খুলিয়া লিখিয়াছি। সময়ে অসময়ে কিছু সস্তাদরের মাল কিনিয়া ডাল তৈয়ারী করিতে পারিলে পড়তা-দর সুবিধা হয়। খুব কম করিয়া আমরা পড়তা খতাইয়া দেখিয়াছি যে মণকরা ৯০ আনা হইতে ১০০ আনা পর্য্যন্ত লাভ হইয়া থাকে। ”

আমাদের দেশে মজুরের দর বেশী বলিয়া কিছু পড়তা বেশী পড়ে। পশ্চিমাঞ্চলে মজুরের দর কম এবং মাল তথায় পাওয়া যায় বলিয়া পড়তায় সুবিধা হয়। কি কি কারণে পড়তায় সুবিধা হয়, তাহা নিম্নে—
লিখিতেছি :—

১। গোটা মাল যেখানে ষথেষ্ট পাওয়া যায়, সেই স্থান হইতে ডালের কারখানায় মাল লইয়া গেলে খরচা কম হয় এবং দরেও সুবিধা হয়।

২। পশ্চিমে বড় বড় স্থানে, যেখানে গঞ্জ ও গোলা আছে, সেই সকল স্থানে প্রতিদিন ঘুরিয়া বেড়াইলে সুবিধাদরে গোটা মাল কিনিতে পাওয়া যায়।

৩। বাজার অপেক্ষা দেহাত (পল্লিগ্রাম) হইতে গোটা মাল আনাইতে পারিলে মণকরা ৯০ আনা হইতে ১১০ কম পাওয়া যায়।

৪। সাধারণতঃ ভাল ডাল মণকরা ৮০ সের জন্মাইয়া থাকে, বাকী ছাঁট যায়। এখন বিবেচনা করিয়া দেখুন যে, ঐ ছাঁটের যে পরিমাণে মাল হইবে, তাহার রেলভাড়া, গাড়িভাড়া, মুটে-খরচ, আড়ত-দালালি, মহাজনের লাভ প্রভৃতি কত খরচ চাপে। কিন্তু তথা হইতে ডাল তৈয়ারী হইলে ঐ সকল খরচ কিছুই লাগে না? পাঁচ শত টাকা পুঁজি লইয়া এই কার্য্য আরম্ভ করা যাইতে পারে।

৩। বাগানের কার্য্য।

আজ কাল ইংরাজি-শিক্ষিত যুবকেরা বাবু-ব্যবসাদারী করিতে চায় ? ঠিক মনের মতন কাজ হয় না, বলিয়াই ত চাকরী করে ? চাকরিতে যে হাজা-গুণা নাই ?—মাস গেলেই মাহিয়ানা পাইবেন ; তবে মনিবের চোক-রান্ধানি, কড়া কথা, সময় অসময়ে কাগমলা, চড়-চাপড়, বুটের গুঁতা প্রভৃতি চাকরি করিতে হইলেই সহ্য হইয়া যায়। যদি ঐ টুকু না থাকিত, তা'হ'লে চাকরির মত আর কোন চাকরিই হইত না ! স্বদেশী আন্দোলন হওয়া পর্য্যন্ত বাঙ্গালিদের একটু স্বাধীন ব্যবসার দিকে ঝোঁক পড়িয়াছে ;—এই হিড়িকে পড়িয়া অনেকে পৈত্রিক জমি-জমার দিকে লাগিয়াছে ; অনেক যুবক ২০—২৫ টাকার চাকরি ছাড়িয়া নিজের দোকানে বা জাত-ব্যবসায়ে যোগ দিয়াছেন। ব্যবসা করিতে হইলে একটু ধুলা কাদা না মাখিলে চলে না ;—কামিজ গায়ে দিয়া ফুরফুরে হাওয়া খাইয়া ব্যবসা করা চলে না, বলিয়াই ত আজকাল-কার বাবুরা সহজে ব্যবসার দিকে ঘেঁসেন না ? আমরা দুই দিক রাখিয়া কয়েকটা কার্য্যকরী বাবু-ব্যবসায় সম্বন্ধে এখানে লিখিতেছি। আমাদের বিনীত অনুরোধ যে, শিক্ষিত বাবুরা একবার হাতে-কলমে আসরে নাবুন ? ইহাতে আহাৰ ঔষধ—দুইই হইবে ?

১। তরিতরকারীর বাগান।

সহরে তরিতরকারী আজকাল বেক্রপ হুত্ৰাপ্য, স্নতরাং বেক্রপ চড়া দরে বিক্রীত হয়, তাহাতে কিছু জমি লইয়া কেবল তরিতরকারীর চাষ করিতে পারিলেই বেশ হু'পয়সা লাভ হয় এবং ভাল ভাল টাটকা জিনিষ খাওয়া চলে। ইহা অনেকে জানেন, দেখেন ও বোঝেন ; কিন্তু হাতে

কলমে করিতে চান না? আমরা বলি,—চাকরি করিতে করিতে না হয় ভীড়ের নিকটে কোন একটা বড় বাগান দুইজনে মিলিয়া জমা লউন,—
 যে দ্বীপের কাজ আরম্ভ করুন। যখন দেখিবেন যে সুবিধা হইয়া
 গতেছে, তখন ২০—২৫ টাকার চাকরি ছাড়িয়া দিয়া কোমর বেঁধে
 গা পড়ুন। চাষ-বাস করিতে হইলে প্রথম বৎসরে বাগানটিকে মনের
 ঠিক করিয়া লইতে হয়—জমীতে সার দিতে হয়; এবং কি
 লীতে শাক-সবজি দিলে লাভবান হওয়া যায়,—সেই সকল বিষয়
 প্রথম বৎসর কাটিয়া যায়। দ্বিতীয় বৎসর হইতে ফল ফলিতে
 শুরু ও দৈনিক আয় হইতে থাকে। পাঠকগণের অবগতির জন্ত
 এই ইহার বিবরণ নিম্নে লিখিলাম—তা'ছাড়া কাজ করিতে করিতে
 ধৈর্য পাবেন।

প্রথমে বাগানটা জমা লইয়া তাহার চারিদিকে বেড়া দিয়া ফেলুন;
 একটা হিন্দুস্থানী মালী বা ধাকড় মালী রাখুন। তাহার পর বাগানে
 যে সকল আগাছা ও জঙ্গল আছে, সমস্ত পরিষ্কার করিয়া ফেলুন এবং
 সমস্ত জমীতে একবার লাঙ্গল দিয়া জমী খুঁড়িয়া লউন। নিজের
 বিশ্রামের জন্ত ও তরিতরকারী রাখিবার জন্ত একটি ছোট ঘর এই
 সময় তৈয়ারী করিয়া রাখিতে হইবে।

বর্ষার পূর্বেই কার্য আরম্ভ করা উচিত। কার্তিক মাসে বা শীতকালে
 কার্য আরম্ভ করিলে সময়ের অনেক ক্ষয় হইবে। কাজেই মাঘ মাস
 হইতে আরম্ভ করাই সুবিধা। প্রত্যহ দুই জনে সকালে বাগান দেখা
 আবশ্যক, এবং বৈকালে যদি সুবিধা হয়, তাহা হইলেও দেখা চাই। তা'
 ছাড়া ছুটির দিনে রীতিমত দেখা আবশ্যক। আফিসের sedentary work
 করিয়া প্রত্যহ বাগানে বেড়াইলে ও কার্য করিলে (dyspepsia)
 অগ্নিমান্দ্য, অগ্নরোগ ও (Diabetes) বহুমূত্র রোগ হইবে না—ইহাতে মন
 বেশ প্রফুল্লিত থাকে।

মাটি সমস্ত খোঁড়া হইলে সমস্ত জমীতে আলু দিয়া Section করিয়া কেলুন এবং বাগান ঘুরিবার জন্ত চারিদিকে চওড়া আলের রাস্তা করুন। এখন ঐ Section বা খণ্ডজমীর মধ্যে কিছু কিছু সার দিয়া মাটি উন্টাইয়া পান্টাইয়া রাখুন। এই সকল কার্য্য করিতে করিতে ক্রমে বর্ষা আসিয়া পড়িবে ও তুই এক পশলা বৃষ্টি হইয়া যাইবে। বৃষ্টি হইলেই আর একবার মাটি উন্টাইয়া দিবেন। এই সঙ্গে যে সমস্ত ফলকর বড় বড় বৃক্ষ বাগানে আছে, সেই সকল বৃক্ষ বেশ পরীক্ষা করিয়া দেখুন যে ঐ সকল গাছের কি দোষ আছে, এবং কিরূপ উপায় অবলম্বন করিলে ঐ সকল গাছ সতেজ হইয়া ভাল ফল দিতে পারে।

কতকগুলি উপায় আমরা লিখিতেছি—

১। প্রথমে গাছের গোড়া খুঁড়িয়া দিয়া বেশ করিয়া খোলা রোদ্রে রাখিবেন। তাহার পর দেখিবেন যে শিকড়ের গোড়ায় কোন দোষ হইয়াছে কি না, অর্থাৎ কোন প্রকার পচ ধরিয়াছে কি না, অথবা শিকড়ে পোকা লাগিয়াছে কি না। যদি পচ ধরিয়া থাকে, তবে কুড়ুল বা কাটারি দিয়া সেই স্থান পরিষ্কার করিয়া দিতে হইবে। যদি পোকা ধরিয়া থাকে, তবে সেই স্থানের পোকা সমস্ত বাহির করিয়া, কাটারির দ্বারা পরিষ্কার করিয়া চূণের জল অথবা জলমিশ্রিত কার্বলিক লোশন দিয়া পরিষ্কার করিয়া লইলে আর পোকা ধরিতে পারিবে না। তাহার পর মাটি চাপা দিয়া কিছু সার বা থৈল দিয়া রাখিবেন।

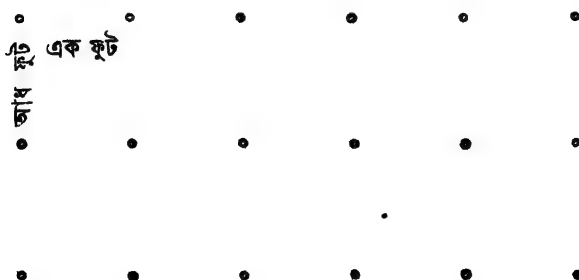
২। গাছের যে সকল শুষ্ক ডাল আছে, সেগুলি কাটিয়া দিতে হইবে এবং যে সকল ডাল খুব লম্বা ভাবে আছে, তাহাও কাটিয়া দিলে, নূতন ফ্যাকড়া বাহির হইয়া গাছের ফল ভাল হইবে।

৩। যদি মাকড়সার জালে জড়িত থাকে—তবে সমস্ত জাল ভাঙ্গিয়া দিবেন, নহিলে গাছ একেবারে খারাপ করিয়া দিবে।

এইরূপ ভাবে বড় বড় ফলকর বৃক্ষকে যত্ন করিবেন। তাহার পর যে সকল জিনিসের চাষ করিবেন, তাহার বীজ সংগ্রহ করুন। চাষাদের নিকট বীজ সংগ্রহ করাই সুবিধা। ফলের জাত বড় হয়, থাইতে খুব মিষ্ট হয়, এবং ফলন বেশী হয়,—এরূপ বীজ বিশেষ অনুসন্ধান করিয়া জোগাড় করুন। কলিকাতার বহুবাজার ষ্ট্রীটে “Indian Gardening Association” হইতে “কৃষক” নামে একখানি মাসিক পত্রিকা বাহির হইয়া থাকে; তাহার গোড়া হইতে হয় কিনিয়া ফেলুন, বা কোন লাইব্রেরি হইতে লইয়া পড়িয়া ফেলুন। তাহা হইলে—কাজের অনেক হৃদিস্ পাইবেন।

বর্ষা আরম্ভ হইলেই—

বেড়ার চারিদিকে কাঁটায়ুক্ত বোরবিজ (কলিকাতার “কৃষক অ্যাসোসিয়েশন” পাণ্ডুরায়া) ছড়াইয়া দিবেন অথবা ঐ বেড়ারকাঁটাগাছ যাহাকে “মতিয়াঝালর” বলে (তারকেশ্বর রেলের প্লাটফর্মের ঐ গাছের বেড়া দেওয়া আছে) জোগাড় করিয়া, বেশ ঘন ঘন করিয়া বসাইয়া দিউন। ঐ গাছ বসাইবার একটু তারতম্য আছে। নিম্নে নমুনা দিলাম।



এই গাছ একবার লাগিয়া গেলে, উহার বেড়া পাকা-পাঁচিল অপেক্ষা

দূর্লভ্যনীয় হইবে—বিড়ালটী পর্য্যন্ত গলিতে পারিবে না। বেড়ার উপর বিশেষ নজর রাখা আবশ্যক, নহিলে তৈয়ারী ফসল রাঙে চুরি হটলে বড়ই আপশোস ও ক্ষতি হইবে। মনে থাকে যেন, আপনার বাগান তৈয়ারী হইয়া বেশ ফল ফলিতে থাকিলে, অনেক লোকের চোখ টাটাইবে? সাবধান!—সহজে কাহাকেও বাগানে প্রবেশ করিতে দিবেন না?

এখন বাগানে কি কি ফসল দিলে শীঘ্র ফলিবে ও ছ'পরসা লাভ হইবে, তাহাই আপনাকে বিবেচনা করিতে হইবে; তাহা না হইলে আর বাড়িবে না। তাহার পর কার্য্য করিতে করিতে নিজেই কিছু দিন হাতে কলমে সহজেই বুঝিতে পারিবেন। পাঠকের অবগতির জন্ত আমরা এই স্থানে মোটামুটি কএকটি জিনিসের নাম লিখিলাম।

বৈশাখ মাস—লাউ, দেশী ও বিলাতি কুমড়া, করলা, চিচিঙ্গা, ঝিঙা, মূলা, বেগুন, ডেঙ্গ'শাক, লাল শাক, শাঁখ-আলু, সিম, ন'টেশাক মাগকচু, আদা, কলা।

জ্যৈষ্ঠ মাস—বৈশাখ মাসের মত এবং আনারস, কঁাকরোল, ওল, পটোল, বেগুন।

আষাঢ় মাস—বৈশাখের মত; অধিকন্তু শাঁখআলু আনারস, ওল, পটোল, শশ।

শ্রাবণ মাস—প্রায় বৈশাখের মত ও বেগুন।

ভাদ্র মাস—পেঁপে, পালংশাক ও শিম।

আশ্বিন—আলু, কলাইগুটী, পিঁয়াজ, পেঁপে, ন'টেশাক, পালং, পুদিনা, কপি, সামগাম।

কার্তিক মাস—কলাইগুটী, পেঁপে, বিলাতি কুমড়া, মূলা, ন'টেশাক, পালংশাক, সিম।

অগ্রহায়ণ মাস—কলাইগুঁটী, উচ্ছে, পেঁপে, মূলা, ন’টেশাক, সিম, পটোল ।

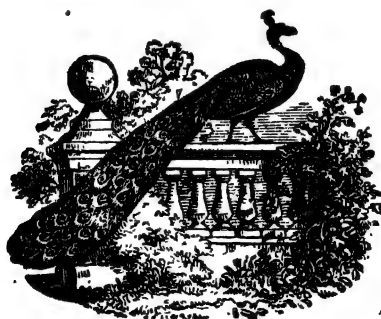
পৌষ মাস—ঐ প্রকার ।

মাঘ মাস—ঐ প্রকার ।

ফাল্গুন মাস—ঐ প্রকার ।

চৈত্র মাস—বৈশাখের মত, এবং বেগুন ।

ভম্মী তৈয়ারী হইলেই ও জল পড়িলেই উপরোক্ত ফসলের সর্ব্বরক্ষা কিছু কিছু আবাদ করিতে থাকুন । ভাদ্র মাস হইতে তরি-তরকারী কিছু কিছু তৈয়ারী হইবে এবং বিক্রয়ও চলিবে । ক্রমেই বিক্রয় বাড়িতে থাকিবে এখন আপনার কাজে দিন দিন উৎসাহ বাড়িবে ও মনে স্মৃতি হইবে । মনে থাকে যেন—বর্ষার মধ্যে যেন সমস্ত গাছ বসান হয় ; তাহা না হইলে বর্ষার পর আব নূতন গাছ লাগাইলে তত জোর হইবে না । এইখানে বাগানের একটা “নক্সা” দিলাম । আপনার অভিরুচি অনুসারে ইহাপেক্ষা ভাল কবিত্তে চেষ্টা কবিবেন ।



আয়ের কথা ।

পূর্বেই বলিয়াছি যে বাগানে এমন ফসল দেওয়া চাই যাহাতে সম্বৎসরের মধ্যে আয় দাঁড়ায় ; নহিলে আপনারা ধৈর্য্য ধরিতে পারিবেন না । ভাল ভাল কলমের আম, লিচু, সুপারির চারা প্রভৃতি পুঁতিয়া তাহার আয় ভোগ করিতে অনেক সময়ের দরকার ? তবে ভবিষ্যতে ইচ্ছানুসারে ঐ সকল গাছ কিছু কিছু বসাইতে পারেন । এখন মোটামুটি একটা আয়ের হিসাব আপনাকে জানাইতেছি :—

১। বেড়ার অব্যবহিত পরেই বাগানের ভিতর দিকে পাতি বা কাগজি লেবুর কলমের চারা কতকগুলি বসাইবেন । তৃতীয় বৎসর হইতে কিছু কিছু ফল ফলিতে থাকিবে এবং চতুর্থ বৎসর হইতে খুব কম সংখ্যা ধরিলেও বৎসরে প্রত্যেক গাছ হইতে এক টাকা হিসাবে আয় হইবে,—ইহা নিশ্চই জানিবেন । দ্বিতীয় বৎসর হইতে আর তত পাটের দরকার হইবে না ; বৎসরে দুইবার মাটি কোপাইয়া দিয়া কিছু কিছু সার দিলেই চলিবে ।

লেবু যখন প্রচুর পরিমাণে ফলিতে থাকিবে, তখন প্রত্যহ বাজারের বাজ্রার সঙ্গে বিক্রয় করিতে থাকিবেন, অথবা মধ্যে মধ্যে কেবল লেবুর বাজ্রা এক আধখানি করিয়া চালাইয়া দেখিবেন । যদি বেশী লাভ করিতে চান, তবে এক কাজ করুন ;—লেবুর সিরাপ তৈয়ারী করিতে আরম্ভ করুন, এবং বোতলে পুরিয়া লেবেল দিয়া বাজারে ঔষধের দোকানে অথবা ডাক্তারখানায় বিক্রয় করিবার বন্দোবস্ত করুন । লেবুর সিরাপ স্ত্রি করিয়া তৈয়ারী করিতে হয় তাহাও এই স্থানে লিখিতেছি :—ভাল পরিষ্কার দোবরা-চিনি ১/১ সের লইয়া খুব গাঢ় রস তৈয়ারী করুন । তাহার পর লেবুর রস বাহির করিয়া

কাপড়ে ছাঁকিয়া ফেলুন। এখন ঐ ১/১ সের চিনির রসের সহিত ১/১০ পোয়া লেবুর রস ও Rectified Spirit দুই আউন্স্ বেশ করিয়া মিশাইয়া বোতলে পুরিয়া নাড়িয়া রাখুন; তাহার পর ৫৬ দিন বেশ রোদ্রে ঐ বোতলগুলি দিবেন; তাহা হইলেই বেশ জিনিস হইবে। গ্রীষ্মের সময় ঐ লেবুর সিরাপ একটু জলের সহিত খাইলে ঠিক টাটকা সরবতের মত স্বাদ লাগিবে।

২। লেবুগাছের মধ্যে মধ্যে পেঁপে গাছ এবং বাগানের আলের রাস্তার দুই পাশেও পেঁপে গাছ বসাইবেন। ইহা এক বৎসরে খুব বড় হইবে; দ্বিতীয় বৎসর হইতে পর্যাপ্ত পরিমাণে ফলিতে থাকিবে, এবং প্রত্যহ দেখিয়া পাড়িতে হইবে, নহিলে কাকে চোঁকরাইয়া ফল দাগী করিয়া দিবে। ফলের মধ্যে পেঁপে একটা উৎকৃষ্ট ফল; খাইতে যেমন সুস্বাদ, শরীরের তেমনি উপকারী। ইহাতে যকৃতের ক্রিয়া খুব ভাল করে এবং কোষ্ঠ বৈশ পরিষ্কার বাখে। অর্শ ও মেহরোগীর আজকাল এদেশে অভাব নাই, তাহারা আদরের সহিত পাকা ও কাঁচা পেঁপে খরিদ করিয়া থাকে, বিশেষতঃ কলিকাতার বাজারে ইহা খুব উচ্চদরে বিক্রয় হইয়া থাকে।

আপনার বাগানে যতগুলি পেঁপে গাছ থাকিবে, দ্বিতীয় বৎসর হইতে তাহাদের প্রত্যেক গাছে বৎসরে দুই টাকা নিশ্চয়ই লাভ হইবে।

৩। লেবুগাছ ও পেঁপে গাছের মধ্যে একটা করিয়া আনারস গাছ দিবেন। এইরূপ ভাবে যত পারিবেন—আনারস-গাছ বসাইবেন। আনারস গাছে দ্বিতীয় বৎসরে ফল ফলিবে। যতগুলি গাছ বসাইবেন প্রত্যেক গাছে ১০ আনা হিসাবে লাভ হইবে। ইহাতে তত মেহনত্ নাই—বৎসরে একবার মাটি নিড়াইয়া দিয়া কিছু সার দিলেই চলিবে।

৪। বাগানের চারি কোণে চারিটা ঝাশ-ঝাড় বসাইবেন। তিন

বৎসর পরে কিছু কিছু বাঁশ বিক্রয় হইতে থাকিবে, আর ইহার কঞ্চি প্রভৃতির দ্বারা সংসারে জ্বালানিকাঠের অনেক ব্যয় লাঘব হইবে।

৫। বাগানে আম, কাঁটাল, নীচু, জাম প্রভৃতি যে সকল বড় বড় ফলকর বৃক্ষ আছে তাহাদের আওতার জন্ত তথায় অগ্ন্যন্ত তরি-তরকারী হয় না,—কাজেই ঐ সকল স্থান অনর্থক পড়িয়া থাকে। এক কাজ করুন?—ঐ সকল আওতা যায়গায় পিপুল, হলুদ, মাট-বাদাম ও আদা রোপণ করুন; তাহাতেও কিছু কিছু বৎসরে আয় হইবে।

৬। বাগানের চাষে কলা একটা আয়কর গাছ। কলা নানাজাতীয় আছে। প্রথম প্রথম মোটামুটির দিকে যাওয়াই ভাল কেননা কবে বৎসরের মধ্যে এক কাঁদি অল্পমাত্র কলা ফলিবে, তাহার জন্ত হা—পিত্তেশ্ করিয়া থাকা পোষাইবে না? নিম্নবঙ্গে কাঁচকলা গৃহস্থের প্রতিদিন খরচ হয় এবং ফলেও বেশী; তা' ছাড়া দরেও বিকায় ভাল। প্রথম প্রথম কাঁচকলা সাধ্যমত বসাইয়া ফেলুন; তাহার সঙ্গে ২১০ টি চাপা, কাঁটালি ও মর্ন্তমান বসাইয়া দিবেন। কলাগাছে অনেক প্রকারে লাভ হয়,—যত ঝাড় বসাইতে পারিবেন, ততই লাভ হইবে; ইহা এক বৎসরেই ফলিয়া থাকে।

৭। বাকী জমীতে বিবেচনামত লাউ, কুমড়া, বেগুন, নানারকমের শাক প্রভৃতি তরি-তরকারীর আবাদ করুন; তাহা হইলেই যথেষ্ট হইবে তরি-তরকারীর সম্বন্ধে লিখিতে হইলে পুস্তকের কলেবর বৃদ্ধি হয়; যাহা লিখিলাম ইহার দ্বারায় আপনি অনায়াসে ভরসা করিয়া কার্য্যক্ষেত্রে অবতীর্ণ হইতে পারিবেন।

বাগানের প্রতিবন্ধক এবং অসুবিধা।

বাগানের প্রধান প্রতিবন্ধক—ফসল হইলেই তাহার রক্ষণাবেক্ষণ করা—নহিলে তৈয়ারী ফসল নষ্ট হইলে আয়ের ক্ষতি হইবে। গরু,

নাছুর, ছাগল প্রভৃতি বাগানে বাহাতে প্রবেশ করিতে না পারে, সে বিষয়ে বিশেষ লক্ষ্য রাখা আবশ্যক এবং শাসন করাও দরকার। বাগানের চতুষ্পার্শ্ববর্তী গ্রামবাসী বাহাতে বাগানে প্রবেশ করিয়া ফসল চুরি না করিতে পারে, সে বিষয়ে বিশেষ শাসন করা উচিত। ছোট ছোট অবাধ মালকেরা এই কার্য করিতে খুব চেষ্টা করে; একবার রীতিমত শাসন করিয়া দিলে আর তাহারা বাগানের দিকে ঘেঁসিবে না। মাকড়সার জালে ও পোকাতে অনেক গাছ বিনষ্ট করিয়া ফেলে; সে বিষয়ে বিশেষ লক্ষ্য রাখা আবশ্যক।

বাগানে বানরের উৎপাতও ভয়ানক উপদ্রব। ইহাদিগের উৎপাত বন্ধ করা বড়ই কঠিন ব্যাপার;—বিশেষতঃ আপনার একরূপ তৈয়ারী বাগান দেখিলেই তাহাদের লোভ বাড়িবে এবং সর্বদা ফসল নষ্ট করিবে। বন্দুকের কাঁকা আওরাজে ইহারা অনেকটা শাসনে থাকে,—ভাঁহাড়া ইহাদিগকে শাসন করিবার উপায় নাই। তবে আশ্চর্যকাল যেকোন দিন পড়িয়াছে তাহাতে বন্দুকের পাস গবর্ণমেন্টের নিকট হইতে বাহির করা কঠিন ব্যাপার। যতদূর সম্ভব চেষ্টা করিবে, অগত্যা বড় বড় গাঠি, বাশ, ধমুক প্রভৃতি দ্বারা কাল চালাইতে হইবে।

নিম্নবঙ্গে ম্যালেরিয়ার প্রকোপ দিন দিন বৃদ্ধি পাইতেছে, তাহাতে সর্বদা বাগানে ঘুরিলে শীতল ঠাণ্ডা লাগিয়া ম্যালেরিয়া হইবার সম্ভাবনা, একজন পূর্ব হইতেই আপনাকে সাবধানের সহিত বাগানে ঘোরাফেরা করিতে হইবে। আমাদের বিবেচনার গরম কাপড়ের মোজা ও বুট জুতা পরিয়া এবং গায়ে জামা দিয়া থাকিলে হুটাতা ঠাণ্ডা লাগিয়া ম্যালেরিয়া ধরিতে পারিবে না। বর্ষাকালে বিশেষ সাবধানতার সহিত চলিতে হইবে।

আপনার সংসারের আয়।

বাগান হইতে সংসারের দৈনিক খরচের অনেক জিনিস আপনি পাইবেন। সংসারের তরিতরকারী, মৎস্য, আলানি কাঠ প্রভৃতি কিছুই কিনিতে হইবে না,—ঘরে বসিয়া ভাল ভাল টাটকা জিনিস ধাওয়া চলিবে। ইহাপেক্ষা স্নেহের বিষয় আর কি হইতে পারে ? তা'ছাড়া ফসল-বিক্রয়-লব্ধ অর্থের দ্বারা অশ্রান্ত খরচ পূরণ হইবে। সেই জন্তই বলিতেছি, চাকরি অপেক্ষা নিজে স্বাধীনভাবে এ কার্য করা খুব ভাল।

বাগানের দৈনিক কর্তব্য-কর্ম।

বাগান তৈয়ারী হইবার সঙ্গে সঙ্গে খরচ-পত্রের অর্থাৎ আয়-ব্যয়ের একখানি খাতা রাখা কর্তব্য ; এবং কলাগাছ, লেবুগাছ, পেঁপেগাছ প্রভৃতি বড় বড় গাছেরও একটী স্বতন্ত্র তালিকা রাখা উচিত ; নতুবা বৎসরের শেষে কত গাছ বাড়িল বা কত গাছ নষ্ট হইল, বুঝিতে পারা যাইবে না। এখন প্রতিদিন কি করিতে হইবে, তাহাই জানাইতেছি :—

১। যখন আপনারা দুই জনে একত্রে বাগান করিতেছেন, তখন প্রত্যহ সকাল হইতে সন্ধ্যা পর্য্যন্ত পালাক্রমে এক জনের বাগানে থাকা কর্তব্য।

২। প্রত্যহ সকল গাছের প্রতি নজর রাখা চাই ; অর্থাৎ কোন গাছ নষ্ট হইয়া যাইতেছে কি না, কোন গাছে পোকা ও মাকড়সার জাল ধরিতেছে কি না, ফল বেশ সুপক হইতেছে কি না, গাছের গোড়ার জল ও মাটি ঠিক আছে কিনা, কোন ফল পড়িয়া আছে কিনা, ইত্যাদি বিষয় প্রত্যহ দেখা চাই। ইহার সঙ্গে নিজেও কিছু কিছু পরিশ্রম করা আবশ্যিক ; তাহা হইলে শরীর ও মন বেশ ভাল থাকিবে। বাটার ৭৮ বৎসরের বালক-বালিকাদিগকে মধ্যে মধ্যে বাগানে আনিয়া কিছু কিছু

শিক্ষা দেওয়াও উচিত ; তাহা হইলে তাহাদেরও tendency এই দিকে গোড়া হইতে ফিরিবে ।

৩। প্রত্যহ বাগানের ফল-মূল ও তরি-তরকারী পাড়িয়া বাগানের ঘরে জমা করিতে হইবে এবং প্রত্যহ ঐ সকল জিনিস বিক্রয়ের জন্ত বন্দোবস্ত করিতে হইবে । একবার বন্দোবস্ত ঠিক হইয়া গেলে আর আপনাকে বেগ পাইতে হইবে না ।

কি করিয়া বিক্রয় হইবে ?

বিক্রয়ের জন্ত আপনাকে ভাবিতে হইবে না ; তবে প্রথম হইতে বন্দোবস্ত করিতে হইবে । বিক্রয় তিন প্রকারে হইতে পারে ;—

১ম—বাজার সাঙ্গাইয়া হাটে বা বাজারে পাইকারদিগকে বিক্রয় করিতে পারা যায় ।

২য়—বাজারের ও হাটের পাইকারদিগের সহিত বন্দোবস্ত করিলে তাহার বাগান হইতেই প্রত্যহ তরকারী লইয়া যাইতে পারে ।

৩য়—বাগানে বসিয়া প্রতিবাসী ও গ্রামস্থ লোকদিগকে খুচরা বিক্রয় করা যাইতে পারে ।

এই তিন প্রকারের মধ্যে প্রথম দুই প্রকারই সুবিধাজনক,—কোন ঝনঝট নাই ;—“ফেল কড়ি মাথো তেল” । শেষোক্ত প্রকারের খুচরা বিক্রীতে নানা ঝনঝট ও কিছু কিছু ধার দিতেও হয় । আমাদের বিবেচনার খুচরা বিক্রী না করাই ভাল ।

জলের সরবরাহ ।

বর্ষাকালে জলের বড় একটা অভাব হয় না ; কিন্তু কার্তিক মাস হইতে বৈশাখ মাস পর্যন্ত জলের টান পড়ে ; বিশেষতঃ তরি-তরকারী, শাক প্রভৃতি ছোট ছোট গাছে জল না দিলে গাছ খারাপ হইয়া যায় । সেই জন্ত পূর্বাহ্ন হইতে বন্দোবস্ত করিতে হইবে ।

আপনারা যে বাগানটা লইবেন, অবশ্য তাহাতে দুই একটা পুষ্করিনী থাকিবে। ঐ পুষ্করিনী হইতে—যতদূর সম্ভব—জল তুলিয়া কার্য্য চালাইবেন। বাগানে কোন পুষ্করিনী না থাকিলে, বাগানের মধ্যে মধ্যে দুই একটা কাঁচা পাতকোয়া কাটাইয়া কার্য্য চালাইতে হইবে। যদি ইহাপেক্ষা উন্নত প্রণালীতে জল সরবরাহ করিতে ইচ্ছা করেন, তবে ক্যান্ডিসের পাইপ কিছু খরিদ করুন এবং একটা পম্পিং মেশিন বা জলতোলা কলও খরিদ করুন; তাহা হইলে আবশ্যকমত বেশ কাজ চলিবে।

বাগানের সঙ্গে সঙ্গে দুই চারিটা গাই গরুও বেশ প্রতিপালিত হইতে পারিবে এবং সংসারে দুগ্ধের খরচও অনেক কমিতে পারে। এজন্য ইহা রাখা কর্তব্য। তাহার পর বাগানের ভিতর যে পুষ্করিনী আছে, তাহারও আবার সঙ্গে সঙ্গে করা আবশ্যক; তাহা হইলে সংসারে মৎস্যের খরচ কমিয়া যাইবে, অথচ সুখে টাটকা মৎস্য খাওয়া চলিবে। এইরূপ ভাবে ধীরে ধীরে কার্য্য আরম্ভ করিলে এক বৎসর পরে বেক্সপ আর লাড়াইবে, তাহাতে দুইটা সংসার বেশ প্রতিপালিত হইবে। আমরা শিক্ষিত যুবকগণকে এই কার্য্য করিতে অনুরোধ করি। শিক্ষিত যুবকগণ এই কার্য্যে সাধ্যমত পরিশ্রম করিলে, পাশ্চাত্য বিজ্ঞান-মতে ও সুকোশলে জমীর উর্বরতা শক্তি বৃদ্ধি করিয়া প্রচুর পরিমাণে লাভবান হইতে পারিবেন।

বীজ, গাছ ও কলম বিক্রয়ের ব্যবসায়।

বাগানের কার্য্য হইতে উপরোক্ত তিনটা ব্যবসা বেশ মূলভে চলিতে পারিবে। কোন পুঁজি-পাটার আবশ্যক হইবে না, অথচ বৎসরে একটা উপরক্ত আয় হইবে। একটু যত্ন ও লক্ষ্য রাখিয়া কার্য্য করিলে পারিলে কার্য্য বেশ চলিবে। প্রথমে আমরা বীজ সম্বন্ধে লিখিতেছি।

বীজ ।—আপনার বাগানের জন্ত যখন যে সময়ে সুপক বীজ সংগ্রহ করিবেন, সেই সময়ে বেশী পরিমাণে সংগ্রহ করিয়া রাখিলেই কার্য বেশ চলিবে। বীজ সংগ্রহ করিয়া যত্ন করিয়া না রাখিলে খারাপ হইয়া যায়; বিশেষতঃ বর্ষার আর্দ্রবায়ু বাহাতে না লাগে, সে বিষয়ে একটু নজর রাখিবেন। আমাদের বিবেচনার টিনের কোটা ও কাচের শিশির ভিতর পুরিয়া আলমারীতে রাখিলেই ভাল হয়। মধ্যে মধ্যে সেগুলি দেখাও আবশ্যিক; তাহা না হইলে বীজের অবস্থা বুঝিতে পারা যাইবে না।

গাছ ও কলম ।—যখন বাগানে কার্য করিতেছেন, তখন প্রত্যেক বৎসরে আপনার যথেষ্ট বীজের গাছ জন্মিবে। সেই সকল গাছ মাদা হইতে না তুলিয়া জাগাইয়া রাখিলে, গাছ একটু বড় হইবে। মাদা একটু বেশী জমী লইয়া করিলে ভাল হয়; নতুবা, ঘন ঘন গাছ জন্মাইলে, চারা সৰু হইয়া যাইবে। গাছগুলি বর্ষার সময়ে নাড়িয়া পুতিলে আরো ভাল হয়। এমন অনেক গাছ আছে যাহা চারা অবস্থায় ছই বৎসর পর্য্যন্ত রাখা চলে। এস্থলে আমি আমার বহু প্রীযুক্ত অধিবাত্র বহু মহাশয়ের নাম উল্লেখ না করিয়া থাকিতে পারিলাম না। অধরবাবু বৈদ্যনাথ দেওবরে থাকেন; আদালতে একটা সামান্ত কার্য করেন; তাহাতে তাঁহার সংসার চলে না। তাঁহার বাটার নিকটে একটা বাগান আছে। তিনি তাহাতে ছইজন মালী রাখিয়া বাগানের কার্যের দ্বারা সংসারের অভাব পূরণ করেন। প্রাতে ছই ঘণ্টা ও বৈকালে আপিসের ছুটির পর তিনি বাগানের কার্য দেখিয়া থাকেন। তাঁহার ক্ষুদ্র বাগান দেখিলে চকু জুড়ায়। সামান্ত বাগানের মধ্যে তিনি সর্ব্বত্রকম আরকর ফল ও ফুলের গাছ বসাইয়াছেন। তাঁহার বাগান হইতে কল, ফুল, গাছের চারা ও কলম বিক্রয় হইয়া থাকে। বৈদ্যনাথে বায়ু-পরিবর্তনের জন্ত অনেক বাঙ্গালী বাবু আজকাল

বাড়ী করিতেছেন; বর্ষার সময় তাঁহারা আবশ্যকমত অধরবাবুর নিকট হইতে গাছ ও কলম খরিদ করিয়া থাকেন। পাঠকগণের মধ্যে যদি কেহ বৈদ্যনাথে যান, তবে একবার অধরবাবুর বাগান দেখিয়া আসিবেন।

অনেক গাছ আছে যাহার কলমে ভাল কল ও ফুল নীজ ফলিয়া থাকে। সেজ্ঞা ঐ সকল গাছের কলম তৈয়ারী করিতে হয়। কলম তৈয়ারীর প্রণালী লিখিতে হইলে পুস্তকের কলেবর বৃদ্ধি হয় বলিয়া এখানে লিখিলাম না। তবে এই পর্য্যন্ত বলিতে পারি যে, যাহারা হাতে-কলমে কার্য করিতেছেন, তাঁহারা এ সকল তত্ত্ব সন্ধান করিয়া লইবেন।

মূলধনের কথা।

৪০০ টাকা লইয়া কার্য আরম্ভ করিতে পারা যায়। কেননা দুইটি মজুরের এক বৎসরের মাহিনা, যন্ত্রপাতি, একখানি চালাঘর, দুইটি গাঁই গরু, বীজ ও গাছ কিনিবার দাম, সারের মূল্য ও খুচরা খরচ প্রভৃতির জন্য এক বৎসরের খরচ হাতে রাখা চাই। দুইজনে মিলিয়া ঐ টাকা জোগাড় করা বোধ হয় শক্ত হইবে না।



৪। তামাকের দোকান।

তামাকের দোকান একটা বেশ লাভজনক ব্যবসা। এ কাজে বুঝিয়া চলিতে পারিলে কিছুতেই লোকসান হয় না,—একথা আমরা জোর করিয়া বলিতে পারি; তবে আর বুঝিয়া ব্যয় করা চাই। তামাকের ব্যবসায় দুই প্রকার; প্রথম—গাছ-তামাকের; দ্বিতীয়—মাথা তামাকের। গাছ-তামাকের ব্যবসায় করিতে হইলে অগ্রে তামাকের মোকামে গিয়া তামাক চিনিতে হয়। ইহা অনেক প্রকারের আছে, এবং কোন্ তামাকের কিরূপ তলপ হয়,—কোন্ মোকামের মাল কিরূপ হয়,—বাজারে কিরূপ জিনিসের কাটুতি বেশী, প্রভৃতি অগ্রে শিক্ষা না করিয়া গাছ-তামাকের ব্যবসা করিতে নাই। আমাদের “মহাজন-সখা”র প্রথম ভাগে তামাকের বিবরণ দেখিলে এ সম্বন্ধে অনেকটা ধারণা হইবে। এ জিনিসের দর বড় শক্ত; মণকরা ১ হইতে ২ পর্য্যন্ত দরের তফাৎ পড়ে। অর্থাৎ কোন তামাক বাজারে ঘাটাই করুন, ঠিক দর কেহ বলিতে পারিবে না। এ সকল নগর-ধরা জিনিস। তা’ছাড়া মোকামে গিয়া গ্রামে গ্রামে খরিদ করিতে পারিলে অনেক বলন হয়,—এক মণ তামাক কিনিলে /৫ সের হইতে /৭ সের পর্য্যন্ত বলন পাওয়া যায়। গোলা হইতে সে সকল পাইবার আশা নাই; কাজেই নওয়ালির সময় মোকামে গিয়া খরিদ করা উচিত।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

এ কাজে লাভও বেশ যথেষ্ট হয়; তবে কাটুতি সহজে হয় না। যদি জুঝিমালের মত এ জিনিস বিক্রী হইত, তাহা হইলে ইহার লাভ খায় কে? ৪ টাকা, ৫ টাকা, ৬ টাকা মণের জিনিসে মণকরা ১ হইতে ১৫০ টাকা পর্য্যন্ত লাভ হয়। কখন কখন দর দ্বিগুণ পর্য্যন্ত হেলিয়া উঠিতেও

দেখা যায়,—কিন্তু সে সকল ভাগ্যের কথা। ফলতঃ নওলালির সময় অর্থাৎ ফাস্তুন চৈত্র মাস হইতে বৈশাখ মাসের মধ্যে খরিদ, শেব করিয়া মাল গোলাজাত করিয়া চুপ করিয়া বসিয়া থাকুন এবং আষাঢ় মাসে জল পড়িলেই কিছু কিছু বিক্রী করিতে আরম্ভ করুন; তবে খুচরা বিক্রী অর্থাৎ ২১০ সের ১৫ সের, ১০ সের বিক্রী বন্ধ রাখিবেন না; কারণ খুচরা বিক্রীতেই লাভ বেশী। ইহার সঙ্গে তামাকের গুড়ও রাখা চাই; তাহা হইলে তামাকের সহিত গুড়ের কাট্‌তিও বেশ হইবে। ইহাতে খরিদদারদিগকেও তত ঝন্ঝাট্‌ পোয়াইতে হইবে না। বঙ্গদেশের অধিকাংশ গৃহস্থই মাথা-তামাক খরিদ করিয়া থাকেন; তবে অনেক দোকানদার পড়তায় সুবিধা হইবে বলিয়া ঘরে তামাক তৈয়ারী করে। তা' ছাড়া হিন্দুস্থানী খোঁটা মেড়ু রাজ্যতি ঘরে তামাক তৈয়ারী করিয়া খাইয়া থাকে। কল-কারখানার জন্ত এবং অর্থ উপার্জনের জন্ত অনেক পশ্চিমে খোঁটা মেড়ুয়া আমাদের দেশে বসবাস করিতেছে। যেখানে ঐ সকল লোকের বসবাস, সেই সকল অঞ্চলের বাজারে একখানি তামাকের দোকান করিলে একটি লোকের বেশ চলে।

মাথা-তামাক খুচরা বিক্রী বেশী হইলেই লাভ বেশী হইবে। অনেকে মাথা-তামাকের কাজ করিয়া বেশ হু'পরসা সজ্জতি করিয়াছেন। এ দৃষ্টান্ত বিরল নহে। মাথা-তামাকের পড়তা খুব কম হয় এবং লাভও বেশ থাকে; তবে তাক্‌ বুঝিয়া এমন স্থানে দোকান করা চাই যেখানে খোঁদের বেশ জমে, এবং জিনিস বাহাতে উত্তরোত্তর ভাল হয়, সে বিষয়েও খুব দৃষ্টি থাকা চাই। নহিলে, একবার পসার খারাপ হইয়া গেলে, দোকানে আর কেহ আসিবে না।

মাথা-তামাকের ব্যবসার করিতে হইলে ঘরে ঢেঁকি বসাইয়া তামাক তৈয়ারী করিতে হইবে, নহিলে পড়তা কম হইবে না। তবে পাটনা ও গয়া হইতে প্রথম প্রথম খাখিরা কিছু আনাহিঁতে হইবে; শেষে তৈয়ারী

করিয়া লইতে পারিবেন । তামাক তৈয়ারী করিবার প্রণালীও আমরা এস্থলে শুলিয়া লিখিলাম । তা' ছাড়া দোকানে ভোলের জন্ত গম্মা, বিষ্ণুপুর, আনারপুর, লক্ষ্মী ও কোজদারী-বালাখানার তামাক কিছু কিছু রাখা চাই; নহিলে খরিদদার জমিবে না । মাথা-তামাক তৈয়ারী করিবার জন্ত কমদামের অথচ কড়া হয় একপ গাছ-তামাক চাই । খুব কম পড়া করিতে হইলে বিড়ির ছাঁট ও তামাকের কলের গুঁড়া লইলে খুব কম পড়া হইবে । এই সকল জিনিস ১০ আনা হইতে ১ টাকা ১০ সিকা মণে যথেষ্ট পাওয়া যায় । যেখানে বিড়ি তৈয়ারী হয়, সেই সকল স্থানে সন্ধান রাখিতে হয়, এবং কলিকাতার চীনাবাজার, মুরগিহাটা, চিংপুর, ফুলবাড়ী ও বেলেঘাটা প্রভৃতি স্থানে গুঁড়া তামাক যথেষ্ট পাওয়া যায় ।

মাথা-তামাকে খুচরা বিক্রীতে মণকরা ২, হইতে ৪, টাকা পর্য্যন্ত লাভ পাওয়া যায় । এই খানেই বুঝুন—কিরূপ লাভ ! তা' ছাড়া পূঁজি বেশী থাকিলে উহার সঙ্গে পাইকারি কাজও চলিবে । পাইকারি বিক্রী কাহাকে বলে জানেন ? যে সকল লোক সামান্য তামাকের দোকান করে, অথচ তৈয়ারী করিবার সঙ্গতি বাহাদের নাই, অথবা বাহাদের মুদিখানার দোকান বা সামান্য পানের দোকান অথবা ময়রার দোকান কিংবা মনিহারী দোকান আছে অথচ তামাক বিক্রী করে, সেই সকল দোকানদার ১৫ সের, ১০ সের, ১৫ সের, করিয়া তামাক পাইকারি দরে লইয়া থাকে ।

পাইকারি বিক্রী করিতে হইলে আগে পাইকার ঠিক করিয়া লইতে হয়, এবং এক জন বাঁকী-মুটে রাখিয়া প্রত্যহ তাহাদের ঘরে ঘরে বিলির বন্দোবস্ত করিতে হয় । সেই মুটের দ্বারা মাল যাইবে ও টাকা আদায় হইবে । তাহার নিকটে একখানি হাতচিঠা রাখিলেই আর কোন গোল থাকিবে না ।

তামাকের সঙ্গে আর কি বিক্রয় হইতে পারে ?

শুধু তামাকের দোকান করিয়া বসিয়া থাকিলে চলিবে না। বাহাদুর ছোট খাট দোকান ও কম পুঁজি, তাহাদিগকে, ঐ দোকান হইতে সংসার চালাইতে হইবে। কাজেই দোকানে আর পাঁচ রকম জিনিস রাখিলে কিছু কিছু বিক্রয় হইতে পারে, অথচ ঐ টাকার মধ্যে সংকুলান হইবে,—অথচ লাভও বেশী হইবে। আমাদের বিবেচনার নিম্নলিখিত জিনিসগুলি রাখিলে ভাল হয় :—সাজা পান, ছুটো পান, বিঁড়ি, সিগারেট, দেশলাই, সোডা ও লেমনেড, বরফ, কল্কে, ডাব, পেঁপে, আম প্রভৃতি ফল, লবঙ্গচুস, বিস্কুট, পরসা-প্যাকেট চা, ২১০টা খেলো হাঁকা ইত্যাদি।

উপরে তামাক বিক্রয়ের দুই প্রকার উপায় লিখিলাম। প্রথম—দোকানে খুচরা বিক্রী ; দ্বিতীয়—পাইকারি বিক্রী। দুই দিক হইতে লাভ হইতে লাগিল। এরূপ সুবিধাজনক ব্যবসা থাকিতে এই অধম-জাতি কেন যে দাসত্ব করে, বলিতে পারি না ! দাসত্ব করিতে করিতে মাসুকের বুদ্ধি বিবেচনা সেই দাসত্বেরই দিকে ধাবিত হয় ; স্বাধীনভাবে জীবিকা-নির্বাহের উৎসাহ একেবারে কমিয়া যায়। তাহাদের সম্মান-সম্মতিগণেরও ঐরূপ দশা ঘটিয়া থাকে ; কাজেই আমাদের এত দৈন্ত দশা ঘটিয়াছে।

মাথা-তামাক প্রস্তুত প্রণালী।

মাথা-তামাক প্রস্তুত করিতে হইলে একটি আলাহিদা গুদাম-বাটী আবশ্যক,—সেই বাটীটি এমন স্থানে হওয়া চাই, বাহাতে মৌজে তামাক শুকাইবার প্রস্থ হান থাকিতে পারে। তামাক তৈয়ারী করিতে হইলে কোন কোন জিনিস অগ্রে সংগ্রহ করা আবশ্যক, তাহা প্রথমে লিখিতেছি ; তাহার পর প্রস্তুত-প্রণালী লিখিব।

১। **অল্পপাতি**।—প্রথমে ২৩টী টেকি বসাইতে হইবে ; তামাক চালিবার কতকগুলি মোটা ও মিহি চালনার জোগাড় করিতে হইবে ; কতকগুলি পুরাতন জ্বালা পুতিতে হইবে ; একটা দাঁড়িপাল্লা রাখিতে হইবে ; দুই তিন খানি লোহার কড়া গুড় জাল দিবার জন্ত রাখিতে হইবে ; তিন চারিটা জলের নাদ রাখিতে হইবে ; দুই তিন খানি কাটারি থাকা চাই। তামাক শুকাইবার জন্ত বড় তেরপল দুই খানি হইলেই ভাল হয় ; অভাব-পক্ষে, পুরাণ মোটা বোরা জোড়া দিয়া ঐরূপ করিতে হইবে।

২। **তামাক**।—গাছ তামাক সংগ্রহ করিতে হইবে। সাধারণতঃ খুব কড়া হিংলি ও মতিহার তামাক রাখিতে হইবে এবং দ্বারভাজা জেলার চৈতি ও শির্ষামুড়ন কিছু চাই। তামাকে মেল দিয়া নরম করিবার জন্ত ফেঁড়ি ও দোজীই প্রধান। কম পড়ত্ন করিতে হইলে বিঁড়ির ছাঁট ও গাঁট-বাঁধাই কলের গুঁড়া কম দরে সংগ্রহ করিতে হইবে। হিংলি—তামাকের রাজা ; উহার মত সুগন্ধ ও তলপ কোন তামাকে হয় না। ভালজাতের মাথা-তামাক ও খাঘিরা করিতে হইলে হিংলি তামাকের করাই ভাল।

৩। **গুড়**।—তামাকের গুড়কে চিটে গুড় বলে। চিটে গুড় দুই প্রকার ;—ইকু-চিটে ও খেজুরে চিটে। নিম্নবঙ্গে—নদীয়া জেলা ও শান্তিপুরে খেজুরে চিটে বথেষ্ট পাওয়া যায়। খেজুরে চিটের দ্বারা বেশ ভাল তামাক হয় না—তলপ খারাপ হইয়া যায়। ইকুর চিটে সর্বাপেক্ষা ভাল। উহার আবার দেশী অপেক্ষা পশ্চিমের জিনিস খুব ভাল। পশ্চিমে যেখানে দেশী চিনি তৈয়ারী হয়, সেইখানে বথেষ্ট ইকু-চিটা পাওয়া যায়।

পশ্চিমাঞ্চলে গুরা জেলার ওয়ারসালিগঞ্জ, নওসাদা, কেহার, বাড়, গাজিপুর, বেলিয়া, দ্বারভাজা, ও সাকুরি প্রভৃতি স্থানে বথেষ্ট চিটে পাওয়া

যায়। আজকাল রামকৃষ্ণপুরে জাহাজের আমদানি যে চিটা আসিতেছে, উহার কিছু মাত্র তেজ বা স্বাদ নাই; কিন্তু দর সুবিধা বলিয়া সকলেই ঐ চিটাতেই তামাক তৈয়ারী করিতেছে। তামাক মাখিবার সময় গুড়কে পাক করিয়া দিতে হয়। সাধারণ লোকে মনে করেন যে গুড়, তামাক ও মসলা মাখিয়া বেশ করিয়া কুটিলেই বেশ ভাল তামাক হয়। কিন্তু তাহা নহে; তাহা হইলে সকলেই তামাক করিতে পারিতেন। গুড় ও মসলা মাখার তারিফেই তামাকের ভাল মন্দ—সুতার ও সুগন্ধ হয়। অতএব গুড় কি করিয়া জাল দিতে হয়, তাহাই লিখিতেছি। অগ্রে গুড়ের পাক বুঝুন। প্রথমে গুড় কড়াতে চাপাইয়া জাল দিতে থাকুন। যখন গুড় বেশ গরম হইয়া চারিদিকে চোঁ চোঁ শব্দ হইতেছে, অথচ গুড় ফুলিতেছে না, ঠিক সেই সময়ে নামাইতে হইবে। গুড় নামাইয়া দুইটা মসলা দিতে হইবে।

শিলারস ও তাবুল।

শিলারস বড় চটুটে জিনিস,—কদাচ একেবারে গুড়ের কড়ায় কেলিয়া দিবেন বা। আধ সের গরম গুড়ে শিলারস বেশ করিয়া মিশাইয়া তাহার পর ক্রমে ক্রমে সমস্ত গুড়ে মিশাইবেন। অনেকে তামাক বিক্রয় করিবার সময় ভাসা সোগন্ধ করিবার জন্ত একটু শিলারস মাখিয়া দেন। তাহার পর তাবুল-চূর্ণ গুড়ে বেশ করিয়া মিশাইয়া দিবেন। শিলারস মণকরা ১/১০ দেড় পোয়া এবং তাবুল মণকরা ১/২ সের দিলেই যথেষ্ট। তাবুল বেশী হইলে তামাকে তাবুলের গন্ধ ছাড়ে।

৪। **তামাকের মসলা।**—তামাকের অনেক প্রকার মসলা আছে। মোটামুটি যতগুলি দিয়া আমরা তামাক প্রস্তুত করিয়াছি, তাহাই লিখিতেছি। মোটা ৩ মিহি তামাক তৈয়ারী অল্পসারে মসলাও সেইরূপ দিতে হয়, নহিলে পড়তায় বেশী পড়ে। সাধারণ তামাকে কি কি মসলা মণকরা কত পরিমাণে দিতে হয়, তাহার হিসাব নিরে দিলাম :—

মোটামাকের মসলা ।

তাঁড়ুল	...	১১০ পোয়া	পচাপাতা	...	১১০ পোয়া
একাদী	...	১১০	আওবেল	...	১১০
দোনা	...	১১০	জটামাংসী	...	১১০
বাচ্‌কি	...	১১০	পোয়া	...	

মিহি তামাকের মসলা ।

উপরিলিখিত মোটামাকের মসলা সমস্ত ১১৭ পোয়া হিসাবে এবং তদতিরিক্ত নিম্নলিখিতগুলি উহার সঙ্গে যোগ করিতে হইবে ।

শৈলজ	...	১১০ পোয়া	লবঙ্গ	...	১১০ পোয়া
যষ্টিমধু	...	১১০	লকি	...	১১০
রুশিয়া	...	১১০	লেবান	...	১১০
চন্দন-গুঁড়া	...	১১০	অম্বর	...	১১০
বেণার মূল	...	১১০	ঘোড়বচ	...	১১০
দাকচিনি	...	১১০	ছোট এলাচ	...	১১০
কাঁকড়াশুঙ্গী	...	১১০	তেজপাতা	...	১১০

শুক গোলাপ-পাতা ... ১১০ সের ।

মসলাগুলি যাহাতে বেশ টাটকা ও সুগন্ধ থাকে, সেইরূপ দেখিয়া লইতে হইবে । বাজারে বেণের দোকানে পাওয়া যায় বটে, কিন্তু অনেক দিন পড়িয়া থাকাতে সুগন্ধ চলিয়া গিয়া গুণমোহগন্ধ হইয়া থাকে । আমার বিবেচনার ঐ সকল জিনিস নিজে চক্ষে দেখিয়া ও পরীক্ষা করিয়া লওয়া উচিত । পাতনা ও রুলিকাতার বড় বাজারে অনুসন্ধান করিলে যথেষ্ট পাওয়া যায় । মসলাগুলিকে সমস্ত ওজন করিয়া রোড়ে তুলিয়া বেশ গুঁড়াইয়া মিহি চালনার চালিয়া লইবেন । গুঁড়ান মসলা

দুই মাসের বেশী থাকে না, খারাপ হইয়া যায়; অতএব কাজের সুবিধা মনে করিয়া কদাচ একেবারে বেশী মসলা গুঁড়া করিবেন না।

মসলা সম্বন্ধে দুইটি জিনিসের বিষয় একটু বলিবার আছে। লকী জিনিসটা কিছুকজাতায়, কাজেই উঁহা গরম জলে কিছুকণ ভিজাইয়া উহার মাংসগুলি ছুরিবারা চাঁচিয়া লইতে হইবে। তাহার পর উহাকে রোড়ে শুকাইয়া ঘূতে ভাজিয়া লইয়া, চূর্ণ করিলে বেশ সুগন্ধ হইবে। চন্দন-গুঁড়া ঐ সঙ্গে না দিয়া শেষে দিলে বেশ সুগন্ধ হয়।

খাম্বিরা প্রস্তুতের প্রণালী।

খাম্বিরা প্রস্তুত করিতে হইলে ভাল তামাকেরই প্রস্তুত করিতে হয়। গুড় জাল দিয়া নামাইয়া, এক মণ গুড়ে ১৩ তের সের তামাকের গুঁড়া বেশ করিয়া মাখিতে হইবে; তাহার পর মসলা দিয়া জ্বালাতে পুরিয়া সেই জ্বালা মাটির ভিতর পুঁতিয়া রাখিতে হইবে। দুই মাস থাকিলেই তামাক পচিয়া ভাল খাম্বিরা হইবে। তাহার পর জ্বালা হইতে উঠাইয়া এক প্রহর রাখিলেই খুব কাল রং হইয়া যাইবে। বর্ষাকালে তামাক পুঁতিয়া রাখা উচিত নহে, তাহা হইলে খাম্বিরা গলিয়া যাইবে।

খাম্বিরাকে ভিন্ন ভিন্ন সুগন্ধযুক্ত ও ভাল তলপ করিবার জন্য চাঁপাকলা কাঁটাল, আনারস, কুলের বীচি, সোঁয়া কুলের মাড়ী, তালের মাড়ী প্রভৃতি দেওয়া হইয়া থাকে। কিন্তু প্রত্যেক জিনিসই পৃথক্ ভাবে এক একটা জ্বালায় দিয়া পচাইতে হয়। সকল জিনিস মিশাল করিলে ভাল হয় না।

বিক্রয় করিবার তামাক।

এইবার বিক্রয় করিবার তামাকের কথা লিখিব। আপনার সব মাল-মসলা ও খাম্বিরা যখন তৈয়ারী আছে, এইবার বিক্রয় করিবার

তামাক প্রস্তুত করিতে আরম্ভ করুন। প্রথমে কড়া তামাক প্রস্তুত করুন। মতিহারী ও কিছু হিংলী দিয়া এবং উহাতে চৈতি মূড়ন ও দোজী বা কেঁড়ি মিশাল দিয়া তামাক গুঁড়া করুন। ঐ গুঁড়া দিয়া মোটা তামাকের মসলা ও গুড় দিয়া বেশ করিয়া মাখিয়া ফেলিলেই কড়া তামাক হইল। মিঠা-কড়া তামাক করিতে হইলে, ঐ কড়া তামাকের সঙ্গে খাশ্বিরা মিশাইতে হইবে। যেমন ভাল মিঠা তামাক করিবেন, সেই মত খাশ্বিরা মিশাইবেন। ৮০ আনা ১৮, ১১০ টাকা, ২৮ টাকা সের করিতে হইলে কাজুপটা অয়েল, চন্দনের তৈল, লকীচূর্ণ, গোলাপী আতর, অম্বর-চূর্ণ, লবাণ, বেনামূল চূর্ণ ও মৃগনাভি প্রভৃতি দিতে হয়।

সোঁদালের আটা তামাকের একটা ভাল মসলা। অনেকে গুড়ের সহিত ও মসলার সহিত ইহা দিয়া থাকেন। আমরা নানা প্রকারে পীরক্ষা করিয়া দেখিয়াছি যে, সব শেষে সোঁদালের আটা দিলে খুব ভাল হয়। সোঁদালের ডাঁটাগুলিকে ভাঙ্গিয়া উহার শাঁস জলে ভিজাইয়া রাখিতে হয়; তাহার পর সিটাগুলি ফেলিয়া দিয়া সেই শাঁসযুক্ত জল তামাকে মাখিয়া জালার মধ্যে ৭ দিন ঢাকিয়া রাখিয়া ব্যবহার করিলে, তামাকের বেশ সুগন্ধ ও তলপ হয়। কড়া তামাককে নরম করিতে হইলে খাশ্বিরা বেশী দিতে হয়। যদি খাশ্বিরা বেশী দিতে না পারেন, তাহা হইলে কম দরের দোজী কেঁড়ী, বিড়ির ছাঁট ও কলের গুঁড়া দিলে তামাক নরম হইবে ও খুব কম পড়তা পড়িবে। আবার নরমা-ধাতের তামাককে কড়া করিতে হইলে সাজীমাটা দিলে খুব কড়া হয়। ব্যবসায়ীদের পড়তা কম করিবার জন্য নানাপ্রকার কারচুপি করিয়া থাকে।

শেষ কথা ।

এইবার গয়া, বিষ্ণুপুর ও কোজদারী বালাখানার তামাকের কথা কিছু লিখিতেছি। আজ ১৬ বৎসর ধরিয়া আমি হাতে-কলমে নানা

প্রকার প্রক্রিয়ার দ্বারা তামাক করিয়া দেখিতেছি ; কিন্তু ঠিক ঐ স্থানের মত তামাক করিতে পারি নাই। তবে বেণার মূল, চন্দনের গুঁড়া ও আতর দিলে অনেকটা ঐরূপ হয়। আর তামাক মাথার পর শেষে বাবুই-তুলসীপাতার গুঁড়া মাখাইয়া এক সপ্তাহ পরে খাইয়া দেখিলে অনেকটা বিষ্ণুপুরের মত সুগন্ধ হয়। ইহা ছাড়া আর কোন সন্ধান পাই নাই। যাহা লিখিলাম, ইহাই আপনার পক্ষে যথেষ্ট হইবে ; তাহার পর চেষ্টা করিলে আরও অনেক তত্ত্ব জানিতে পারিবেন।

মূলধনের কথা।

ছোটখাট তামাকের দোকান করিতে হইলে ৫০০ টাকার মূলধনে চলিতে পারে। নেহাৎ বসিয়া থাকা অপেক্ষা ও রেল ১০০ ১৫০ টাকা রাহিনার চাকরি করা অপেক্ষা ছোট-খাট একটা তামাকের দোকান করা ভাল। গাছ-তামাক ও গুড় বিক্রয় রাখিলে পুঁজি কিছু বাড়ান দরকার ; কিন্তু মাথা-তামাকের কারখানা করিতে হইলে অস্তুতঃ পক্ষে হাজার টাকার কম পুঁজিতে চলে না। দোকান চলিলে মখন আপনার বেশ পসার হইবে, তখন ঐ হাজার টাকার পাঁচ হাজার টাকার মাল ধারে পাইবেন।



৫। পেটেন্ট জিনিসের কারবার।

আজকাল পেটেন্ট জিনিসের কারবার বেশ লাভজনক ব্যবসায় হইয়া দাঁড়াইয়াছে। এই ব্যবসায় পূর্বে আমাদের দেশে ছিল না। ইহা আমেরিকা ইংলণ্ড প্রভৃতি পাশ্চাত্য দেশের ব্যবসা; কালচক্রে আমাদের দেশের লোক শিক্ষালাভ করিয়া এখন ভারতের সর্বত্র এই ব্যবসায় করিয়া বেশ ছ'পয়সা রোজগার করিতেছেন। ইহা কেবল Policyর কাজ এবং ইহাতে অনেক প্রকার tacticsএর দরকার। বেশ চৌকস লোক না হইলে এ কাজে উন্নতি করিতে পারে না। অনেক বিষয়ে সংবাদ সংগ্রহ করিতে হয়; নানারকমে হাণ্ডবিল, বিজ্ঞাপন, সোকার্ড, তালিকা-পুস্তক, খপরের কাগজে বিজ্ঞাপন প্রভৃতি দিয়া প্রচার করিতে হয়; নতুবা লোকের মন সহজে আকৃষ্ট হয় না। অনেকে ছজুকে পড়িয়া কাজ আরম্ভ করিয়া শেষে লোকমান দিয়া থাকেন। ইহাতে পুরুষকার ও ভাগ্য দুইই চাই? না হ'লে পয়সা হয় না। এই পুস্তকে ইহার বিষয় যতদূর পারি, সকল তত্ত্ব খুলিয়া লিখিব,—ইহার দ্বারা পাঠকগণ অনেক বিষয় জানিতে পারিবেন।

পাশ্চাত্য দেশে পেটেন্ট ঔষধ সম্বন্ধে অনেক প্রকার পুস্তক, মাসিক পত্রিকা প্রভৃতি আছে; কিন্তু আমাদের দেশে সেরূপ নাই। শিল্প, বিজ্ঞান প্রভৃতি কয়েকখানি মাসিকে অনেকপ্রকার প্রবন্ধ বাহির হয় বটে, কিন্তু তাহা দেখিয়া কাজের হৃদিস্ বেশ পাওয়া যায় না। তা' ছাড়া এ সম্বন্ধে দুই চারি খানি পুস্তকও আমরা দেখিয়াছি; তাহাতে কেবল কি দিয়া কোন্ জিনিষ তৈয়ারী করিতে হয়, তাহার prescription বা রুদ্র দেওয়া আছে; তাহা দেখিয়া সম্যক্রূপে কার্য্য চালাইতে পারা যায় না।

পেটেন্ট জিনিসগুলি সহজে বিক্রয় হয় না। ইহা বিজ্ঞাপনের জোরে বিক্রয় হয়। বিজ্ঞাপন একরূপ ভাবে লিখিতে হয়, বাহাতে লোকের

মন আকৃষ্ট হয়। বিজ্ঞাপন সকলে লিখিতে জানে না—বিজ্ঞাপন লেখার কায়দা ও পারিপাট্য আছে;—নানাপ্রকার ব্লক, ছবি, টাইপ প্রভৃতি একরূপ ভাবে design করিতে হয়, যাহাতে লোকের মন সহজে আকৃষ্ট হয়। একজ্ঞ বিজ্ঞাপন-লেখার তার কোন পেশাদার বিজ্ঞাপন-লেখকের হস্তে দিতে হয়। ব্লক ও ছবি দিতে হইলে কোন ভাল designerএর নিকট হইতে ভাল করিয়া design (নক্সা) করিয়া তবে এন্গ্রেভারের কাছে দিতে হয়। তাহার পর ঐ বিজ্ঞাপন লোকসমাজে কি করিয়া বিলি করিতে হয় বা সহজে কি করিয়া লোকের তাহাতে নজর পড়ে, সে বিষয়েও বিশেষ অভিজ্ঞতা দরকার।

পেটেন্ট জিনিস মফঃস্বলেই কাটুতি বেশী হয়; সহরের লোক সহজে খরিদ করিতে চাহে না। কাজেই মফঃস্বলের লোককে ভুলাইবার জন্ত জিনিষের একরূপ ভাবে বিজ্ঞাপন প্রচার করিতে হয়, যাহাতে সহজে তাহাদের মন আকৃষ্ট হয়। আমরা সাধামত সকল বিষয় খুলিয়া লিখিতে চেষ্টা করিব।

পেটেন্ট জিনিস দুই প্রকার।

পেটেন্ট জিনিস সাধারণতঃ দুইপ্রকারের। প্রথম—কোন প্রকার ব্যবহারোপযোগী জিনিস; যেমন ডিটম্বারের ল্যাম্প, দাস কোম্পানির চাবি-তাল, রজবের ছুরি প্রভৃতি। দ্বিতীয়—কোন প্রকার ঔষধ। দুই প্রকার জিনিসেরই আজকাল বাজারে খুব চলন হইয়াছে। আমরা উভয় প্রকার জিনিস সম্বন্ধেই কয়েকটা বিষয় এখানে খুলিয়া লিখিতেছি। প্রথম প্রকারের জিনিস তৈয়ারী করা কিছু কঠিন ও ব্যয়সাধ্য; কিন্তু পেটেন্ট ঔষধ তৈয়ারী করা তেমন কঠিন নহে? পেটেন্ট ঔষধের নানাপ্রকার prescription, নানাপ্রকার চিকিৎসা-সম্বন্ধীয় বাদলা ও ইংরাজি পুস্তকে ও পত্রিকাতে

পাওয়া যায়। পাঠকের অবগতির জন্ত আমরা এই পুস্তকে নিয়ে দুইটি বিবরণ দিলাম।

১। প্রথমে জিনিস বা ঔষধটী একরূপ ভাবে তৈয়ারী করিতে হইবে, যাহাতে কোন প্রকার ময়লা না থাকে এবং দেখিতে বেশ সুন্দর হয়।

২। জিনিস বা ঔষধ যাহাতে প্যাক করিতে হইবে, সেই জিনিসটী ভাল হওয়া দরকার। তাহার পর, তাহার গাত্রের লেবেল, ব্যবহার-প্রণালী প্রভৃতি বেশ ভাল করিয়া ছাপান আবশ্যক।

৩। এখন ঐ জিনিস বা ঔষধের পাত্র কাগজ দিয়া বা পিজবোর্ডের বাক্সে পুরিয়া সুন্দরভাবে প্যাক করা আবশ্যক; নহিলে দেখিতে খারাপ হইলে লোকে ভুলিবে না। ভিতরে আপনার যাহাই থাকুক না কেন,—লোকে উপরের মোড়কের চাক্চিক্য দেখিয়াই সহজে ভুলিয়া যায়।

১ম উদাহরণ।

মনে করুন, আপনি কোন **অ্যালেরিসিয়া-মিকশচার** ঔষধ পেটেন্ট করিয়া চালাইতে চান। এখন কি ভাবে আপনার চালাইলে সুবিধা হইবে, তাহাই লিখিতেছি—

প্রথমে ঔষধ তৈয়ারী করিবার মসলা বা ঔষধগুলি জোগাড় করিতে হইবে। আপনার ঔষধ যদি কবিরাজি মতে হয়, তাহা হইলে, প্রথম প্রথম আপনাকে বেণের দোকান হইতে গাছ-গাছড়া কিনা যাহাতে সহজে সংগ্রহ করিতে পারেন সেইরূপ ভাবে জোগাড় করিতে হইবে। শেষে কাঁচিতি বুঝিয়া দেশান্তর হইতে বা কলিকাতার বাজার হইতে আনা হইতে পারেন। কিন্তু আজকাল লোকে তত পরিশ্রম করিতে চায় না। বিশেষ গাছগাছড়া দিয়া জিনিস তৈয়ারী করার অনেক ফ্যাসাদ। একজ্ঞ অধিকাংশ ঔষধই এলোপাথি-মতে তৈয়ারী হইয়া থাকে।

যদি ডাক্তারী-মতে ঔষধ তৈয়ারী করিতে হয়, তাহা হইলে কলিকাতা হটতে বটকৃষ্ণ পাল, আর, সি, গুপ্ত, কিম্বা মহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্যদিগের দোকান হইতে খরিদ করাই ভাল। উহাদের দরও সুবিধাজনক, জিনিসও ভাল। ইংরাজি ঔষধালয় হইতে দুই চারি খানি ক্যাটালগ্ জোগাড় করিতে হইবে; তাহার দ্বারা মোটামুটি ঔষধের মূল্যের আঁচ বুঝিতে পারা যায়। খুচরা ঔষধ কদাচ খরিদ করা উচিত নহে? তাহাতে দাম ও পড়তা বেশী পড়ে। তবে জিনিস বুদ্ধিমান সময়ে সময়ে খুচরাও কিনিতে হয়। ফাইল (শিশি) গ্রোস হিসাবে কিনিলে দামের সুবিধা হয়।

এইরূপে ঔষধ আনাইয়া রাখুন। তাহার পর যদি ৬ আউন্স বা ৮ আউন্স শিশিতে তৈয়ারী করেন, তবে অন্ততঃপক্ষে এক গ্রোস (১৪৪টী) round-corner, flat empty phials বা চৌপল শিশি এবং উহার উপযোগী কৰ্ক ও একগ্রোস খরিদ করুন। তাহার পর শিশিগুলি বেশ ধুইয়া রাখুন। ঔষধে যে জল মিশাইবার দরকার হইবে তাহা, আগে তৈয়ারী করিতে হইবে, নহিলে জলের গুণে ঔষধে তলানি (sediment) পড়িবে। জল প্রথমে গরম করিয়া ফিলটার (filter) করিয়া লইলেই চলিবে। এখন ঔষধ কি প্রণালীতে সহজে তৈয়ারী করিতে হইবে, তাহাই লিখিতেছি। একেবারে ৪০ শিশির মত ঔষধ একটী চিনামাটির জারে (jar—রাখাবাজারে পাওয়া যায়) মিশাইয়া রাখুন। জারে একটী brass cork লাগাইয়া লইলে ভর্ত্তি করিবার বেশ সুবিধা হইবে। তাহার পর শিশি পূর্ণ করিয়া ঢালিতে থাকুন। শিশিগুলি বেশ ভর্ত্তি হইলে একখানি ভিজা জ্বাকড়া দিয়া মুঁছিয়া কৰ্ক দিয়া গালা-মোহর করিয়া ফেলুন। যদি শিশির গায়ে ঔষধের মাত্রা দিবার ইচ্ছা থাকে, তবে মাত্রা লাগাইয়া দিউন, এবং অপর দিকে এক খানি label লাগাইয়া দিউন। তাহার পর,

Card-board caseএর ভিতর ব্যবস্থাপত্র দিয়া উহা পুরিয়া ফেলুন এবং উপরের একটি label লাগাইয়া দিন। তাহা হইলে দেখিতে বেশ সুন্দর হইবে।

একণে কথা হইতেছে—কার্ডবোর্ড-কেস কি করিয়া তৈয়ারী করিতে হয় বা কোথায় কিনিতে পাওয়া যায় ? যদি ঘরে তৈয়ারী করিতে পারেন, তবে খুব কম খরচায় হয়। একটি নমুনা লইয়া সাইজ-মত কাটিয়া, ভাঁজ করিয়া, জুড়িয়া লইতে পারা যায়। কার্ড-বোর্ড রাধাবাজারে এবং কাগজের ডিপোতে পাওয়া যায়। যদি তৈয়ারী কিনিতে চান, তবে মির্জাপুরে ও বেলেঘাটার দপ্তরীদের অর্ডার দিলে তৈয়ারী করিয়া দিতে পারে, অথবা N. W. Box Co., Gardenreach, Calcutta,— এই ঠিকানায় সকল রকম সাইজের কেস পছন্দ-মত পাইতে পারেন।

জিনিসের নাগকরণ ।

আজ কাল বেক্সপ দিন পড়িয়াছে, তাহাতে লোকে শাস্ত্রীয় নামে ভত ভক্তি করে না। কাজেই একটু বিলাতি ধরণের নাম দিতে হয়। তাহার পর ঐ নামের নীচে একটি মার্ক রাখিতে হয় ; যেমন এইচ, ডি, ম্যান্নার “পল্লীমার্ক মনাক্পিন।” মার্ক থাকিলে লোকে সহজে জাল করিতে পারিবে না। এইরূপ ভাবে একটি মার্ক করিয়া রেজেষ্টারী আপিসে রেজেষ্টারী করাইয়া লইতে হয়।

LABELS :—লেবেল প্রভৃতি ছাপাইবার অগ্রে বেশ ভাল করিয়া সংক্ষেপে ও মনোমুগ্ধকারী ভাষায়, এরূপ ভাবে লিখিতে হয়, যাহাতে লোকের মন আকৃষ্ট হয়। লেবেলগুলি দুই রকম বা তিন রকম কালিতে হাপিলে সুন্দর হয়।

কাটতি।—কি করিয়া মাল কাটাইতে হইবে ? পূর্বেই লিখিয়াছি যে, পেটেন্ট জিনিস বিজ্ঞাপনের জোরে বিক্রয় হয়। আপনার

জিনিসের গুণ থাকুক আর নাই থাকুক, বিজ্ঞাপন এরূপ ভাবে লিখিতে হইবে, যেন “গরু হারালে পাওয়া যায়,” অথচ তাব বজায় যেন ঠিক থাকে; তাহা হইলে লোকে অন্ততঃ “একবার দেখি” বলিয়াও খরিদ করিবে। বিজ্ঞাপন আবার অনেক প্রকারে প্রচার করিতে হয়; নিম্নে কয়েকটা উপায় সন্নিবেশিত করিয়া দিলাম।

১। ছাপাখানা ছাপাইয়া সহরে এবং গ্রামে লোক দ্বারা পাঠান যায়। মক্কেলে যে কোন প্রকার বিজ্ঞাপন পাঠাইবার আবশ্যক হইবে, Directory হইতে ঠিকানা লইতে হয়। সেইজন্য হাল সনের Thacker's Indian Directory একখানি বিশেষ আবশ্যক হইয়া পড়ে; অথবা মাসিক পত্রিকার শেষে মূল্যপ্রাপ্তির যে নাম ও ঠিকানা থাকে, তাহা দেখিয়াও কার্য্য চলে।

২। সহরের ভাল দৈনিক, সাপ্তাহিক ও মাসিক পত্রিকার বিজ্ঞাপন দিতে হয়, তবে প্রথম প্রথম সাপ্তাহিক পত্রিকাতে দেওয়া উচিত। ইংরাজির মধ্যে বেঙ্গলী, অমৃতবাজার পত্রিকা, Indian Daily News, Indian Empire প্রভৃতিতে দিলে ফল হয়। ছাঁচার লাইন বিজ্ঞাপন কদাচ দিবেন না; তাহাতে কিছুই কাজ হয় না, ও লোকের নজরেও পড়ে না। বিজ্ঞাপন দিতে হইলে ব্লকের ভিতর দিতে হয়, যেন কাগজ খুলিলেই লোকের নজর পড়ে। কাগজে ক্রোড়পত্র দিলেও ফল মন্দ হয় না, তবে খরচ বড় বেশী পড়ে। প্রথমাবস্থায় তাহাতে সহজে লোকের ভরসা হয় না।

৩। তাহার পর Show-Card করিতে হয়,—যেমন অবস্থা, প্রথমে সেইরূপ ভাবে Show-Card করিতে হয়। Show Cardএর সঙ্গে Calender ছাপাইতে পারিলে লোকে একটু আদর করিয়া রাখে। তাহার পর বড় বড় প্রাকার্ড করিয়া সহরের চারিদিকে এবং মক্কেলে যতদূর সম্ভব দেওয়ালে লাগাইয়া দিলে লোকের নজরে পড়ে।

৪। Manufacture Post Cardএ ছোট করিয়া addressএর দিকে বিজ্ঞাপন লিখিয়া কম দামে বিক্রয় করিলে, বিশেষ প্রচার হয়। মোট কথা, কোন প্রকারে মফঃস্বলে বিজ্ঞাপনগুলির প্রচার হওয়া দরকার। যদি সুবিধা হয়, তবে একখানি Catalogue বা মূল্যতালিকা ছাপাইয়া তাহাতে প্রশংসা-পত্র দিয়া প্রচার করিলে বেশ ফল হয়।

৫। তাহার পর আপনার ঔষধ বিক্রয়ের জন্ত সহরের ও মফঃস্বলের ঔষধের দোকানে বন্দোবস্ত করিয়া কিছু কিছু রাখিয়া দিতে হইবে। তাহা হইলেও প্রচার হইবে। তবে এত বাড়াবাড়ি করিতে হইলে অর্থের কিছু বেশী দরকার হইয়া পড়ে।

এইরূপ ভাবে কাজ চালাইতে থাকুন, নিশ্চয়ই ফল হইবে। আজকাল নূতন নূতন ধরণের বিজ্ঞাপনের প্রচার হইতেছে। লাইব্রেরিতে গিয়া পাঁচখানি কাগজে বিজ্ঞাপন দেখিলে অনেক জ্ঞান জন্মিবে। আমেরিকাতে বিজ্ঞাপন-লিখন-প্রণালী শিখিবার জন্ত নানাপ্রকার পুস্তক আছে। ইহারা ঐ সকল তত্ত্ব ভালরূপ জানিতে চান, তাঁহারা ঐ সকল পুস্তক খরিদ করিয়া পড়িলে চক্ষু খুলিবে। অধিক আর কি লিখিব,—এই সামান্ত পুস্তকে স্থানাভাব।

২য় উদাহরণ।

মনে করুন আপনি তরল আলতা, জুতার কালি, স্নগন্ধি এসেন্স বা তৈল, তাবুলবিহার প্রভৃতি জিনিসের একটি পেটেন্ট করিতে ইচ্ছা করিলেন। এখন ঐ সকল জিনিস যদি শিশিতে ভর্তি করিতে ইচ্ছা করেন, তবে পছন্দ-মত শিশি খরিদ করিয়া লইলেই চলিবে। রাখাবাজারে গোলাবাড়ীতে নানাপ্রকার শিশির দোকান আছে। আর যদি টিনের কোটার পুরিতে হয়, তবে যে কোন প্রকারের কোটার আবশ্যক হইবে নর্থ ওয়েস্ট বক্স কোং, গার্ডেনরীচ, কলিকাতা (N. W.

Box. Co., Gardenreach, Calcutta) — এই ঠিকানায় উইদগকে লিখিলেই বা তথায় একবার নিজে যাইয়া বন্দোবস্ত করিলে কার্য হয়। তাহার পর প্রথম উদাহরণের মত চলিলে কার্য ঠিক হইবে।

ছাপার কার্য।

কলিকাতায় যথেষ্ট ছাপাখানা আছে। কোন কোন নামজাদা প্রেসে ছাপা উৎকৃষ্ট হয় বটে, কিন্তু দাম বড় চড়া। প্রথম অবস্থায় একটু কম খরচের দিকেই যাইতে হয়। স্মরণ্য যাহার যেকোন স্মৃতি, তিনি সেইরূপ প্রেসে কার্য করাইবেন। শেষে কার্য বাড়িয়া গেলে নিজে একটা প্রেস করাই ভাল। পেটেন্ট জিনিসের কার্য করিতে গেলে একটা নিজের ছাপাখানা করিতে পারিলে খুব কম খরচায় বিজ্ঞাপন ছাপা ও প্রচার হয়। বড় বড় পেটেন্ট ঔষধওয়ালাদিগের নিজের ছাপাখানা আছে। অনেকে বিজ্ঞাপন প্রচারের জন্য মাসিক পত্রিকাও একখানি বাহির করিয়া থাকেন।

শেষ কথা।

পেটেন্ট জিনিসে বা ঔষধে খরচ খুব কম পড়ে ও লাভ বেশী বলিয়া লোকে সহজেই ঝোঁকে ;—কিন্তু চালান বড় কঠিন। একবার নসিব খুলিলেই ছ'হাজার দশহাজার পাওয়া যায় ;—সেই জন্য কলিকাতায় এত পেটেন্ট জিনিসের ছড়াছড়ি—বিশেষতঃ পেটেন্ট ঔষধের ! আমাদের দেশের লোকে মনে করে যে, বিলাতের বা আমেরিকার পেটেন্ট ঔষধ ভারী গুণী জিনিস এবং ভাল ভাল দামী ঔষধ দিয়া প্রস্তুত ; আর সেইজন্য উহাদের অত দাম ;—বাস্তবিক-পক্ষে কিন্তু তাহা নহে ? লোকে জানে না বলিয়াই ঐরূপ ধারণা। আমরা স্পর্ধা-সহকারে বলিতে পারি যে, এত লাভ ভারতে কোন পেটেন্ট ঔষধওয়ালার করিতে পারে না। ছই একটা নমুনা এখানে দেখাইতেছি।

বিচারের পেটেন্ট পিলের নাম শুনিয়াছেন। উহা ৮/০ আনা আন্দাজ মূল্যে কৌটা বিক্রয় হয়; অথচ উহার পড়তা—আধ পয়সা মাত্র !

মাদার সিগলের সিরাপের নাম শুনিয়াছেন। উহার দাম আন্দাজ ১৮/০ বোতল, কিন্তু উহার পড়তা এক পয়সার কিছু বেশী !

পাঠক ! দেখিলেন, কত খরচ ও কত লাভ। কেবল প্যাঙ্কিংএর খরচ কিছু—আর বিজ্ঞাপনের জোরে বিক্রয় হইতেছে। বিলাতে ও আমেরিকার অনেক মাসিক পত্রিকায় এই সকল বিষয়ে যথেষ্ট আলোচনা হইয়া থাকে; অনেকে তাহার খপর পর্য্যন্ত রাখেন না। কার্য্য-ক্ষেত্রে নাবুন এবং একবার হাতে-হেতেরে চেষ্টা করিলেই—কিছু না কিছু ফল ফলিবেই।

মূলধনের কথা ।

পেটেন্ট জিনিসের কার্য্য করিতে হইলে, যত মূলধন জোগাড় করিতে পারিবেন এবং যত বিজ্ঞাপন খরচ করিতে পারিবেন, ততই প্রচার শীঘ্র হইবে। তবে ২০০ টাকা লইয়া সামান্যভাবে কার্য্য আরম্ভ করা যাইতে পারে। ক্রমে ব্যবসার সুবিধা বুঝিলে আরও বাড়াইতে থাকিবেন। দুই এক রকম জিনিস প্রচার করিতে হইলে ঐ মূলধনে চলে, কিন্তু রকম বেশী হইলে মূলধন বাড়াইতে হইবে। বিজ্ঞাপন যত প্রচার করিবেন, ততই দিন দিন কার্য্য ফালাও হইতে থাকিবে।



৬। ছোট ছোট কলকারখানা।

কল-কারখানার কাজ অল্প মূলধনে হয় না। তবে ছোট ছোট কল-কারখানার কাজ মন্দ নহে। আমরা এই স্থানে অল্প মূলধনে একটি আয়কর লাভের কার্য্য বিশদভাবে লিখিতেছি,—পাঠকগণ সহজেই তাহা বুঝিয়া স্বাধীনভাবে জীবিকানির্ভাহ করিতে পারেন।

আটা ভাঙ্গার কল।

পাঠকগণ বোধ হয় দেখিয়া থাকিবেন যে, কলিকাতায় বড়বাজারে ২১ জন তিন্দুস্থানী ও মাড়োয়ারী ছোট ছোট ময়দার ইলেক্ট্রিক-কল করিয়া বেশ দু' পয়সা রোজগার করিতেছে। একবার ভাবিয়া দেখুন দেখি, উহাদের পুঁজি কত, এবং ঐ কার্য্যে লাভ কি? কলিকাতায় যদিও ময়দার চলন বেশী, তত্রাচ এই কলের আটাও যথেষ্ট পরিমাণ বিক্রয় হয়। ঐ কলের আটা বিস্তৃত গম দিয়া তৈয়ারী হয়; ইহাতে তজ্জন্ত কোন প্রকার ভেজাল জিনিস মিশ্রিত হয় না। ইহা থাইতে বেশ মিষ্ট, কোষ্ঠ বেশ পরিষ্কার হয় এবং ময়দা অপেক্ষা শরীরের অনেক পরিমাণে পুষ্টিসাধন হইয়া থাকে। ইহাতে ঋত সারের ভাগ বেশী থাকায় শরীরে রক্ত, মাংস, বল ও বীৰ্য্যের বৃদ্ধি হইয়া থাকে। অধুনা পাশ্চাত্য বিজ্ঞানবিদ ব্যক্তিগণ স্থির করিয়াছেন যে, এই প্রকার পেটাই আটা খাওয়াই ভাল; ইহাতে আমাদের শরীরের যথেষ্ট পরিমাণে শক্তি বাড়িয়া থাকে। কিন্তু দোষের মধ্যে এই যে, ইহা মোটা ও চোকল মিশ্রিত; কাজেই আধুনিক নব্য সম্প্রদায় সহজে ব্যবহার করিতে চান না? তবে আজকাল বাবুরা পশ্চিমাঞ্চলে বায়ু-পরিবর্তনের জন্ত বসবাস করিতে অনেক এই আটার মর্শ্ব বুঝিয়াছেন—কাজেই কলিকাতার বাজারে এই আটার কাটতি বেশী হইয়াছে।

এই কলে মিহি ময়দা হয় না ; তবে চালনার দ্বারায় চালিলে দুই তিন প্রকার মোটা ও মিহি আটা প্রস্তুত করা যায় । এই কল ইলেকট্রিকের দ্বারা চলে—কাজেই মফঃস্বলে চালাইতে হইলে অয়েল গ্যাস ইঞ্জিনের আবশ্যক হয় । এখন দেখা যাউক, কত মূলধনে এই কার্য চলিতে পারে ।

এই কল কলিকাতা বারণ কোম্পানি ও জেশপ কোম্পানির দোকানে তিন চারি শত টাকায় পাওয়া যায় । উহাদের কারখানায় যাইলে সঠিক সংবাদ পাওয়া যায় । কতকগুলি চালনার দরকার ; তাহা হইলেই কার্য আরম্ভ করা চলে । তাহার পর কলিকাতা ইলেকট্রিক সাম্রাই কোম্পানির আপিসে গিয়া বন্দোবস্ত করিয়া আসিতে হয় । এখন একটা ঘর ভাড়া লইয়া কলটা বসাইয়া কার্য আরম্ভ করিয়া দিন । গম নিত্য আনিবেন ; তাহা হইলে নিত্য বিক্রিয়লব্ধ টাকায় সংকুলান হইবে । মোটের উপর ৬০০ টাকা হইলেই এই কার্য বেশ চলিবে । ইহার সঙ্গে আর একটা কার্য চলে ।

সরিষা-তৈলের কল ।

কলিকাতার বাজারে বিপুল সরিষা-তৈলের একটা মন্ত অভাব । সরিষা ঠিক দিয়া লোকের সামনে পেয়াই করিয়া দিলে লোকের বিশ্বাস হইবে এবং যথেষ্ট বিক্রয় হইবে । যদি লোকে বিপুল জিনিস পায়, তবে দুই এক পরসাদ দর বেশীর জন্ত কেহ আপত্তি করিবে না । তবে ঠিকমত লোককে দেওয়া চাই ; নতুবা—লোকের একবার অবিশ্বাস হইলে, আর কেহ আপনার দোকানে আসিবে না । সরিষা-তৈলের একটা কল কলিকাতার বরণ কোম্পানী (Burn Co.,) অথবা কে, এল, মুখার্জীর (K. L. Mukerjee) ক্লাইভ স্ট্রীটস্থ (Clive Street) দোকানে পাওয়া যায় ; মূল্য ৭৫ হইতে ১৫০ টাকা । উহাও ঐ এক

ইলেকট্রিকে ফিট করা চলে। পড়তা দেখিয়া বিক্রয় করিতে পারিলে, আটার কলের সঙ্গে এই কাজটীও বেশ চলে। মফঃস্বলে ঐ কল বসাইতে হইলে একটা ছোট-খাট অয়েল-গ্যাস-ইঞ্জিনে চালাইতে হয়। একটা ইঞ্জিন খরিদ করিতে ১২/১৩ শত টাকা পড়ে। যাহারা মফঃস্বলে ঐ কার্য্য করিতে ইচ্ছা করেন, তাঁহারা ঐ প্রকার একটা ইঞ্জিন লইয়া যাইলেই কার্য্য চলিবে। বারণ কোম্পানির নিকট সমস্ত বিষয়ের সন্ধান পাওয়া যায়, এবং ফিটারের খরচ দিলে, তাঁহাদের লোক গিয়া সমস্ত কার্য্য ঠিক করিয়া দিতে পারে।

পড়তা।—কোন নূতন কাজ করিতে হইলে অগ্রে পড়তা খতাইয়া দেখিতে হয়; নহিলে লোকে সহজে সে কাজে হাত দেয় না। মোটামুটি আমরা খতাইয়া দেখিয়াছি যে, ইলেকট্রিকের খরচ-খরচা বাদে ১/ মণ আটার ১/০ আনা হইতে ১/০ আনা পর্য্যন্ত লাভ হয়; কিন্তু রাজে কল চালাইলে ইলেকট্রিকের খরচ বেশী পড়ে বলিয়া মণকরা ৭/০ হইতে ১/০ আনা মাত্র লাভ থাকে। প্রতিদিন ৪০।৫০ মণ গম পেয়া চলে বটে, কিন্তু কাটুতি তত হয় না। এজন্য যেমন কাটুতি হইবে সেই মত পেয়া উচিত। ইঞ্জিনে চালাইলে আরও কম খরচ হয়; মণকরা ১০ আনা হইতে ১০/০ আনা পর্য্যন্ত লাভ হয়।

তৈলের কলে ১/ মণ বিস্তৃক সরিষার তৈল প্রস্তুত করিলে, খরচ-খরচা বাদ মণকরা ১১।০ টাকা বেশ লাভ থাকে; তবে এই কলে বেশী তৈল হয় না। প্রতিদিন যত তৈল হয়, তাহা বেশ জোরের সহিত বিক্রয় হইতে পারে; কারণ, লোকের সামনে সরিষা পেয়াই হয়, সুতরাং কেহ সন্দেহ করিতে পারিবে না। এই দুই কলের সহিত

বিস্তৃক স্নাতের কারবার

কিছু কিছু আরম্ভ করিলে মন্দ হয় না। কারণ, কলিকাতার লোকের ধারণা যে, গোলদারী দোকানে বিস্তৃক স্নাত খুচরা পাওয়া যায় না।

মাখন গালাইয়া ঘৃত তৈয়ার করিয়া খাওয়াও মধ্যবিত্ত লোকের পক্ষে ব্যবসাধ্য ; কাজেই মধ্যবিত্ত লোকেরা গোলদারী দোকান হইতে খারাপ ঘৃত লইতে বাধ্য হয়।

প্রথম প্রথম কলিকাতা হাটাখোলার মহানন্দ দত্ত এবং বড় বাজারের দুর্গাচরণ রক্ষিতের দোকান হইতে বেলিয়ার ঘৃত, খুরজার ঘৃত, সেকোয়াবাদের ঘৃত, খাগাড়িয়ার ঘৃত, বিষণপুরের ঘৃত কিছু কিছু রাখিলে বেশ বিক্রয় হইতে পারে। দোকানের কাঁচটি অল্পসারে এবং মূলধন অল্পসারে শেষে পশ্চিম হইতে ঘৃত আনা হইলে চলিতে পারে। লোকে যদি ঠিক বিশুদ্ধ ঘৃত পায়, তবে ছ'পয়সা চার পয়সা দরের জন্ত কুণ্ঠিত হইবে না। তবে বরাবর যেন একভাবে থাকে ; কারণ একবার লোকের অবিশ্বাস হইয়া গেলে, আর আপনার দোকানে কেহ আসিবে না।

কি করিয়া বিক্রয় বাড়িবে ?

দোকান ত খুলিলেন। কলিকাতার সহর—কোথা হইতে যে খরিদার জুটিবে, তাহার স্থিরতা নাই। তবে আপনাকেও বিক্রয়ের জন্ত বিশেষ চেষ্টা করিতে হইবে। কিরূপ চেষ্টা করিতে হইবে, নিম্নে তাহার বিষয় লিখিলাম।

১। প্রথমতঃ দোকানে একখানি সাইন-বোর্ড দিবেন। তাহাতে লেখা থাকিবে—

বিশুদ্ধ আটা, তৈল ও ঘৃত এইখানে পাওয়া যায়।

কলিকাতায় এমন অনেক লোক আছে, যাহারা পরীক্ষাচ্ছলে একবার আপনার দোকানে আইয়া দেখিয়া আসিবে।

২। তাহার পর কোন সুপারিশের দ্বারা মিউনিশিপ্যালিটির স্বাস্থ্য পরিদর্শক কর্মচারীকে (Health officer) একবার দোকানে

আনাইয়া আপনার জিনিষের বিস্তৃদ্ধতা প্রমাণ করিবেন এবং খাতার Inspection remark লেখাইয়া লইবেন।

৩। এইবার আপনি কতকগুলি হাণ্ডবিল ছাপান; তাহাতে দোকানের সম্বন্ধে বিশদভাবে লেখা থাকিবে; এবং জিনিসের বিস্তৃদ্ধতার জন্য গ্যারান্টিও ৫০ টাকা পুরস্কার দিবেন—এইরূপ কথাও যেন তাহাতে লেখা থাকে। তাহার পর দেশী আটার কি উপকারিতা এবং পাশ্চাত্য বিজ্ঞানবিৎ ব্যক্তিগণ কি অভিমত দিয়াছেন, তাহার সারমর্ম দিবেন। শেষে Health officerএর Inspection remark খানি ছাঁকা তুলিয়া দিবেন। এই খেণ্ডের চাপরাস্থানিতে লোকের বিশেষ নজর পড়িবে।—এইরূপ ভাবে হাণ্ডবিল কতক বিলি করিবেন; এবং যে স্থানে দোকান করিবেন, সেই স্থানের প্রত্যেক অধিবাসীর বাড়ীতে বাড়ীতে গিয়া আলাপ করিয়া হাণ্ডবিল দিবেন। তাহা হইলে দিন দিন আপনার খরিদার বাড়িতে থাকিবে। সুবিধা হয় ত দৈনিক বাঙ্গালা ও ইংরাজী কাগজে কিছু কিছু বিজ্ঞাপনও দিবেন।

মূলধনের কথা।

এই কারবারটি দুইজনে মিলিয়া করিতে পারিলেই ভাল হয়; তাহা হইলে সর্ব্বরকমে সুবিধা হয়। কারণ, একলা এ-কাজ চলে না; দোকানে চুরি যায়; দ্বিতীয়তঃ এত পুঁজি হয়'ত একলা জোগাড় হয় না। আটার কাজে ৬০০ টাকা, তৈলের কাজে ৩০০ টাকা, ও ঘুতের কাজে ১০০ টাকা, মোট হাজার টাকা পুঁজিতে আরম্ভ করা যায়; ইহাপেক্ষা কম টাকায় চলে না। কলিকাতা সহর বলিয়া চলে—মফঃস্বলে চলে না; কারণ সহরে মাল কাটুতির সঙ্গে সঙ্গে মাল খরিদও চলিতে পারে। সেইজন্তই বলিতেছি, এই কাজে দুইটা মধ্যবিত্ত গৃহস্থের স্বাধীনভাবে বেশ পোষাইতে পারে।

৭। চাউল ও ধানের কল ।

মা লক্ষ্মীর কাজে লোকমান হয় না,—বুকে ঠুকে একবার হাতে-হেতেরে লেগে পড়ুন—সুফল ফলিবেই ? চাকরিতে যেমন হাড়ভাঙ্গা পরিশ্রম করেন, সেইরূপ একবার খাটুন দেখি—কাজে উন্নতি হয় কি না ? সম্বৎসরের মধ্যে মা লক্ষ্মী সশরীরে আবির্ভাব হবেনই । প্রথমতঃ চেতলায় যাইয়া সুরপতি ঘটকের কলগুলি একবার দেখিয়া আসুন । তিনি অতি অমায়িক লোক ; বেশ যত্নের সহিত সকল তত্ত্ব দেখাইয়া ও বুঝাইয়া দিবেন ; তাঁহার নিকট কাজের অনেক হৃদিস্ পাইবেন । তথায় নানা প্রকারের কল আছে । একজন লোকের দ্বারা কার্য্য হইতে পারে—এরূপ কম দামের যন্ত্র আছে ; গরুতে টানিয়া কার্য্য হইতে পারে—এরূপ যন্ত্র আছে ; আবার ইঞ্জিনের দ্বারা কার্য্য হইতে পারে—এরূপ বড় কলও আছে । এই কলে ধাত্ত সিদ্ধ হইতে পারে ; ষ্টিমের দ্বারা শুকাইতে পারে ; ধাত্ত হইতে চাউল তৈয়ার হইতে পারে ; ধানের খোসা ছাড়াই হইতে পারে এবং চাউল কাঁড়া হইতে পারে । জিনিষের তারতম্য অনুসারে ৬০ টাকা হইতে ১৫০০ টাকা পর্য্যন্ত কলের দাম আছে । এ কার্য্য সহরে চলে না ; কারণ, সহরের লোকের ধান-চাষ নাই, —অধিকাংশ ব্যক্তিই বাজার হইতে খরিদ করিয়া খায় । কাজেই সহরে এ কল বসান চলে না,—কোন বন্ধিষু পল্লিগ্রামে এই কল বসাইতে হয়, যেখানে প্রচুর পরিমাণে ধানের আবাদ হইয়া থাকে ।

কলের কথা ।

যখন সমস্ত বিষয় খুলিয়া দিতেছি, তখন কলের বিষয়টা ভাল করিয়া দিব অনেকে কল কিনিবার জন্ত আগ্রহ করেন, কলের নক্সা দেখিতে চান এবং কোথায় কিরূপ সুবিধা দরে পাওয়া যায়,

কত ঘণ্টা মজুরি করিলে কত চাউল জন্মাইতে পারে, প্রভৃতি তত্ত্ব জানিতে চাহেন। তাঁহাদের জ্ঞাতার্থে কতকগুলি কলের কিঞ্চিৎ বিবরণ দিলাম।

১। হস্তদ্বারা চালিত ধান-ভানা ও ধান-ছাঁটা কল।

(বড় সাইজ ওজন ১১০ মণ।)

মূল্য ৩০৮ টাকা।

প্যাকিং ও অগ্নাত্ত খরচ ২১০ টাকা।

রেল বা জাহাজ ভাড়া স্বতন্ত্র।

ঐ—ছোট সাইজ—ওজন ৮৪ সের।

মূল্য ১২৮ টাকা।

প্যাকিং ও অগ্নাত্ত খরচ ১১০ টাকা।

রেল বা জাহাজ-ভাড়া স্বতন্ত্র।

সাধারণ গৃহস্থের পক্ষে এই কল বেশ সুবিধাজনক। আমরা বিশেষ পরীক্ষা করিয়া দেখিয়াছি যে, বড় কলে এক ঘণ্টার ৮—১০ সের ও ছোট কলে ২১০ সের পর্য্যন্ত চাউল তৈয়ারী হয়। ছোট ছোট ঢেঁকি অপেক্ষা ইহাতে বেশ সুবিধা আছে।

২। পশুবল-চালিত ধান-ভানা ও ছাঁটাই কল।

গরু-মহিষ দ্বারা এই কল চলিতে পারে এবং এই কলে ধানভানা ও ছাঁটাই হইতে পারে। ওজন—৩০ মণ।

মূল্য ... ৬০৮ টাকা।

প্যাকিং ও অগ্নাত্ত খরচ ... ৩১০ টাকা।

রেল বা জাহাজ ভাড়া স্বতন্ত্র।

এই কলে একটা বলদ জুড়িয়া দিলে, কলুর ধানির মত ঘুরিতে থাকিবে, এবং ধান-ভানা কার্য্য হইবে। ঘণ্টার অধিক চাউল তৈয়ারী

হইবে। চাল ছাঁটাই করিলে ঘণ্টার ১৫ মণ হইবে। আমরা পরীক্ষা করিয়া দেখিয়াছি যে, ১৫ মণ ধাত্রে ১/২ সের পর্য্যন্ত চাউল তৈয়ারী হয়। সকল প্রকার সৰু বা মোটা ধাত্র কুটাই ও ভানাই হইতে পারে।

(৩) তুঁষ বা খোসা ঝাড়াই কল ।

মূল্য	৬০ টাকা
প্যাকিং ও অন্যান্য খরচ		...	৩০ টাকা।

রেল বা জাহাজ ভাড়া স্বতন্ত্র ।

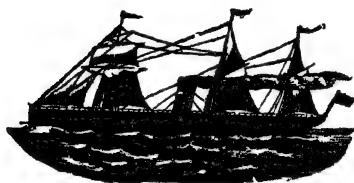
যাঁহারা বড় ভানাই-কল কিনিবেন, তাঁহাদের এই কল্‌টীও রাখা খুব কর্তব্য। বিশেষতঃ যাঁহারা চাউলের ব্যবসায় করিবেন, তাঁহাদের রাখা একান্ত উচিত। এই কলে ডালও বেশ ঝাড়াই হইতে পারে। এই কলের সাহায্যে প্রতিদিন ৫০/ মণ হইতে ৬০/ মণ মাল ঝাড়াই হইতে পারে। ইহার ওজন—২/০ মণ।

উপরোক্ত হস্তদ্বারা চালিত কল ব্যতীত যাঁহারা এঞ্জিনের দ্বারা কল চালাইতে চাহেন, তাঁহারা উপরোক্ত ঘটক মহাশয়ের নিকট সন্ধান করিলে সবিশেষ জানিতে পারিবেন। যাঁহারা অনেকদিন ধরিয়া কল কিনিব কিনিব মনে করিতেছেন, তাঁহারা এইবার হাতে-কলমে কার্য্য দ্বারান্ত করুন। আপনি যদি বেশ রীতিমত চালাইতে পারেন, তাহা হইলে গৃহস্থের নিকট ধান লইয়া চাল তৈয়ারী করিয়া দিলে আপনার বেশ লাভ হইতে পারে। চালের দোকানদারেরা অনেক সময়ে তাহুন্নীদের ধান দিয়া চাল তৈয়ারী করাইয়া থাকেন। আপনি কল খুলিলে ঐ সকল দোকানদারদিগের কার্য্য পাইবেন। এই প্রকার পাঁচ-দনের কার্য্য লইলে আপনার একটা কার্য্য বেশ জোরের সহিত চলিয়া যাইবে। বিদেশে চাকরি করা অপেক্ষা দেশে থাকিয়া যদি |বে হুঁপয়লা রোজগার করিতে পারেন, তবে কেন দাসত্ব করিতে

যাইবেন ? ভাই বাঙ্গালি ! একবার হাতে-কলমে কাজ করুন, নিজের দেশে থাকিয়া শ্রীবৃদ্ধি করুন।

মূলধনের কথা।

এ কাজে মূলধনের কথা ঠিক খুলিয়া বলিতে পারিলাম না। কারণ কলের যেকোন দাম হইবে, সেই অনুসারে আপনাকে মূলধন রাখিতে হইবে, কাজেই আমরা ঠিক আঁচ পাঠ দিতে পারিলাম না।



৮। এজেন্সি ও অর্ডার-সপ্লাইএর কাজ।

Agency and Order-supply Business.

এই দুইটা কাজ একত্রে বেশ চলে। ইহা সহরেই ভাল হয়, বিশেষতঃ কলিকাতা সহরে বেশ চলে। কম টাকায় লাভ বেশী। একবার এ কাজ জমিয়া গেলে লোকে যাচিয়া আপনার দোকানে মাল দিবে। তবে প্রথমে একাজ জমান বড় শক্ত। নূতন লোকে একাজে সহজে কিছু করিতে পারেন না। যাহারা কলিকাতার বাজারে ব্যবসায়-কার্য্যে লিপ্ত আছেন, তাঁহাদেরই দ্বারা এই কাজ সহজে হয়। এজেন্সির কাজ ও অর্ডার-সপ্লাইয়ের কাজে খুব ঘনিষ্ঠ সম্বন্ধ; কাজেই দুইটা কাজ একত্রে আরম্ভ করিলে কাজের বেশ জোর হয়। এখন কাজের কথা খুলিয়া লিখিতেছি।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

প্রথমে বড়-বাজারে অথবা চীনাবাজারে একটা ছোট-খাট ঘর ভাড়া লউন, এবং উহাতে আপিসের মত সরঞ্জাম রাখুন, অর্থাৎ দোকান-ঘরটা সাহেবী কায়দায় সাজাইয়া রাখুন। এজ্ঞা কি কি জিনিস দরকার, তাহা লিখিতেছি।

১। একটা drawer-সমেত টেবিল, তিনখানি চেয়ার, দুই জন বসিতে পারে এইরূপ দুইটা বেঞ্চ, একটা টিনের ক্যাস্-বাক্স, কাঠের ষ্টেননারি-কেস্ একটা, দোয়াত, কলম, পেনসিল, ব্লাট্ ও প্যাড, আলপিন, গালা, শিল-মোহর ১টা, প্যাকিং কাগজ ২. দিস্তা, রবার-ষ্টাম্প্ ১টা, রিডিং ল্যাম্প্ একটা, টোয়াইন্-বল্ ৬টা, কাইল্ আবশ্যক-মত, লেটার-প্লেস্ ৩টা, জাবদা খাতা ১ খানি, অর্ডার-বহি একখানি, খোতেন

একখানি, Address book একখানি, Thacker's Indian Directory একখানি, চিঠির কাগজ ও খাম (ছাপান), পার্শেলের উপর দিবার ছাপান লেবেল, ছাপান চালান,—এই হইলেই এখন কার্য চলিবে।

এজেন্সির কাজ অর্থাৎ আড়তদারী কাজ। বান্ধালাভায় আড়তদারী কাজ বলিতে হইলে লোকের মনে কেমন কেমন যেন ঠেকে ; কিন্তু এজেন্সির কাজ বলিলে লোকে মনে করে—খুব একটা বড় কাজ ! যা'ক, এখন এজেন্সির কাজের সরঞ্জাম করুন। এজেন্সির কাজ দুই রকম আছে, এক—সাধারণ এজেন্ট, (Ordinary Agent); দ্বিতীয়টী এক-মাত্র এজেন্ট (Sole Agent).

ORDINARY AGENT.

সাধারণ এজেন্ট হইতে হইলে বাজারে বেশ করিয়া দেখিতে হয় যে, মকঃস্বলে কোন্ কোন্ জিনিসের বা কোন্ কোন্ মার্কার জিনিসের কাটতি বেশী। সেই সকল জিনিসের প্রথমে সন্ধান রাখিয়া একটা তালিকা করুন। সাধারণের সুবিধার জন্ত এবং নূতন ব্যবসায়ী দিগের সাহায্যের জন্ত আমরা কয়েকটী জিনিসের তালিকা এইখানে দিলাম :—

Bengal Chemical and Pharmaceutical Worksএর যত প্রকার জিনিস আছে, Indian Chemical and Pharmaceutical Worksএর যত প্রকার জিনিস আছে; ডিঃ গুপ্ত ঔষধ, সুধাসিন্ধু, কে, সি, বোসের সর্বস্বরকম বিস্কুট, Huntly & Palmerএর চলন বিস্কুট, দীল্লি বিস্কুট, Robinson Barley; দেশী বার্লি, জবাকুসুম তৈল, এইচ, বসুর কুস্তলীন ও এসেন্স, কেশরঞ্জন, কুস্তলকৌমুদী তৈল, কুস্তলবৃষা তৈল, N. W. Co.র সাবান, বুলবুল ফ্যাক্টরির সাবান,

দাঁ-কুণ্ডুর জোয়ানের আরক, Edward's Tonic, তরল আলতা, তাড়ুলবিহার, তালা, নানাপ্রকার চা, পি, এম, বাকচির কালী, এসেন্স ও পঞ্জিকা প্রভৃতি । এই সকল জিনিসের কৰ্ম্মকৰ্ত্তার নিকট গিয়া বন্দোবস্ত করিতে হয় । অপরিচিত ব্যক্তি উহাদের নিকটে যাইলে কিছু advance বা অগ্রিম চাহিয়া থাকেন ; তাহা হইলে অনেক টাকার পুঁজির দরকার হয় । আপনাকে বিনা টাকায় ঐ সকল জিনিসের সুবিধা করিয়া লইতে হইবে । কোন লোকের সুপারিস ধরিলেই উহারা বিশ্বাস করিয়া বিনা-টাকায় আপনাকে মাল ছাড়িয়া দিবেন । মফঃস্বলেও এমন অনেক জিনিস আছে, যাহা প্রস্তুতকারকেরা কলিকাতার এজেন্টদের নিকটে পাঠাইয়া বিক্রয় করেন । সেই সকল জিনিসের সন্ধান করিয়া তাঁহাদের নিকটেও ঐ প্রকার করিয়া কিছু কিছু মাল লইতে হইবে । উহাদের মাল বিক্রয় হইলে তবে আপনি উহাদিগকে টাকা দিবেন । উহাদের যে lowest wholesale rate বা পাইকারী দর আছে, সেই দরে আপনাকে দান দিতে হইবে । আপনি যেরূপ দরে বিক্রয় করিতে পারেন, তাহাতে উহাদের কোন আপত্তি নাই ।

উদাহরণ ।

মনে করুন, জবাকুসুম তৈলের আপনি এজেন্ট হইলেন । জবাকুসুম তৈল সেন মহাশয়েরা এক শিশি ১ টাকার কমে বিক্রয় করেন না, অথচ কলিকাতার বাজারে ৮/০ আনার পাওয়া যায় ; তাহার কারণ আর কিছুই নহে,—এজেন্টরা wholesale রেটে কমদরে পায় বলিয়া, ৮/০ আনা দরে বিক্রয় করিয়া লাভ করিতে পারে । এখন আপনি প্রথম প্রথম আরও ১০ বা ১৫ পরসে কম রেট দিলে আপনার গ্রাহক জমিয়া বাইবে ; শেষে আপনিও ঐ ৮/০ আনা দরে বিক্রয় করিলেও ঋণক্ষয় ভাঙ্গিবে না ।

SOLE AGENT.

সোল এজেন্ট (Sole Agent) এর কাজ সর্বাপেক্ষা ভাল। কেন না, আবিষ্কারক আপনাকে ভিন্ন অপরকে মাল বিক্রয় করিতে দিবে না বা পাঠাইবে না; যেমন কলিকাতার বড় বড় আপিস-ওয়ালারা বিলাতের এক একটা জিনিসের Sole এজেন্ট আছেন। উদাহরণ—Snowflake কোরোসিন তৈলের সোল এজেন্ট :—Standard Oil Co.; বিলাতের অনেক ঔষধের একমাত্র এজেন্ট—B. K. Paul & Co. সেইরূপ বাল্মালার বা ভারতের কোন আবিষ্কারকের কোন জিনিসের Sole Agent হইতে পারিলে বেশ সুবিধা হয়। কিন্তু এই সোল এজেন্টের কাজ জোগাড় করা বড় শক্ত। তবে এই কার্য করিতে করিতে চেষ্টায় থাকিলে, একটা না একটা লাগিয়া যায়। কিন্তু বেশী বিশ্বাসী কারম্ না হইলে সহজে কেহ সোল এজেন্ট করিতে চায় না। কারখের credit হওয়া দরকার, এবং মাল যথেষ্ট পরিমাণে যাহাতে বিক্রয় হয় সে বিষয়ে বন্দোবস্ত করা চাই। অনুসন্ধান করিলে জানিতে পারিবেন, কলিকাতার অনেক ব্যবসায়ী প্রথমে এইরূপ ভাবে কার্য আরম্ভ করিয়া শেষে ধনী হইয়াছেন। অতএব আপনি চেষ্টা করুন, নিশ্চয়ই কৃতকার্য হইতে পারিবেন, তাহাতে আর সন্দেহ নাই।

কি করিয়া জিনিস বিক্রয় হইবে এবং কি করিয়া

খরিদদার জুটিবে ?

এইটা বড় শক্ত কাজ! দোকানে বিক্রয় যদি না হয়, তবে সে দোকান চলে না। কাজেই বিক্রয়ের উপায় দেখিতে হইবে। কলিকাতার ছাত্র বড় বড় সহরে এবং প্রসিদ্ধ বাজারে দালালের দ্বারা খরিদদার অনেক জোগাড় হয়; কিন্তু ছোট-খাট কারবারে দালালি চলে না,

দোকান খুলিয়া বসিয়া থাকিতে হয়। কপালের গুণে বা বিক্রী হয়, তাহার জন্ত কেহ চেষ্টা করে না,—এইটী ভারতের লোকের পদ্ধতি। এখন আর সেরূপ চালে চলিলে চলিবে না। এখন কিছু বিলাতি policyতে চলিতে হয়, তাহা হইলে ব্যবসার উন্নতি হয়। যাক, এখন কি করিয়া জিনিস বিক্রয় হইবে এবং কি করিয়া অর্ডার আসিবে, তাহার উপায় করুন।

একখানি জিনিসের তালিকা বা Catalogue প্রস্তুত করুন; আপনার এজেন্সির সমস্ত জিনিসের বিবরণ, এবং অন্তান্ত কয়েকটী জিনিসের বিবরণ (যাহা আপনার দোকানে নাই) এই Catalogueএ থাকিবে, এবং উহাদের দাম ও বিবরণ একরূপ ভাবে লেখা থাকা চাই, যাহাতে লোকের মন সহজে আকর্ষণ করে। তা' ছাড়া আপনার ফার্মের Agencyর কথা ও Order Supplyএর কথা বিশদভাবে যেন লেখা থাকে; তাহা হইলেই কার্যের সুবিধা হইবে। তা' ছাড়া বিশিষ্ট বান্ধালা ও ইংরাজি কাগজে মধ্যে মধ্যে বিজ্ঞাপন দেওয়া আবশ্যক।

“মহাজন-সংস্কার” প্রথম ভাগে Canvassers সম্বন্ধে বিশেষ করিয়া জানাইয়াছি, তাহা পাঠ করিবেন এবং সেই মত canvasser ঠিক করিয়া অথবা নিজে কিছু দিন canvass করিলে খরিদদার ধীরে ধীরে বাড়িতে থাকিবে। এইরূপে Order Supplyএর কাজ ও Agencyর কাজ একত্রে বেশ চলিবে।

কার্য আরম্ভ করিয়া একবার নিজে canvass করিতে যাওয়া খুব আবশ্যক; এবং সময় পাইলেই একদিকে ৮।১০ দিন ঘুরিয়া আসিবেন। আপনার যে ধরনের কাজ এবং যে সকল জিনিস আপনার থাকিবে, তাহাতে নিম্নলিখিত ব্যক্তির সহিত আলাপ করিয়া রাখিলে আপনি অনেক অর্ডার পাইবেন। চা-বাগানের

ম্যানেজার, কলের সাহেব, কলিয়ারীর ম্যানেজার, অয়েলম্যান ষ্টোর বাহাদের আছে, স্কুলের হেড-মাষ্টার, বড় বড় ষ্টেশনের ষ্টেশন-মাষ্টার, হোস্টেলের সুপারিণটেনডেন্ট, জমীদারের Personal Assistant প্রভৃতি।

অর্ডার-সপ্লাইএর কাজ।

এইবার অর্ডার-সপ্লাইএর কথা লিখিতেছি। পূর্বেই লিখিয়াছি যে, আপনি যে তালিকা-পুস্তক ছাপাইবেন, ঐ পুস্তক চারিদিকে বিলি করিয়া দিলে মফঃস্বল হইতে আপনি ঐ সকল জিনিসের অর্ডার পাইতে থাকিবেন; তাহার দ্বারা আপনার এজেন্সির মাল কাটিয়া যাইবে, এবং ঐ অর্ডারের সঙ্গে গ্রাহকেরা অল্প অল্প জিনিসেরও অর্ডার দিবে, যাহা আপনাকে বাজার হইতে খরিদ করিয়া দিতে হইবে। কেবল তালিকা-পুস্তক বিতরণ করিলেই যে আপনার অর্ডার আসিবে তাহা নহে; খবরের কাগজেও বিজ্ঞাপন দিতে হইবে। কাগজের বিজ্ঞাপন দেখিয়াও মফঃস্বল হইতে অনেক অনেক জিনিসের অর্ডার পাঠাইবে।

ক্রমে যখন আপনার ফার্মের নাম চারিদিকে প্রচার হইয়া যাইবে, তখন নানাস্থান হইতে অনেক অর্ডার আসিবে। এই প্রকারে অর্ডার সপ্লাইএর কাজ দিন দিন বৃদ্ধি হইতে থাকিবে। এখন কথা হইতেছে, চৌকস লোক না হইলে এ কাজে হাত দিবেন না। কলিকাতার বাজারের অবস্থা বাহাদের বেশ জানা আছে (অর্থাৎ কোথায় কোন্ কোন্ জিনিস পাওয়া যায়; কোথায় কিনিলে সুবিধা হইতে পারে; রেল, ষ্টীমারে ও পোষ্টাফিসের দ্বারা কিরূপে মাল চালান করিতে হয়; তাহারা এ কার্য অনায়াসে করিতে পারেন। আমার বিবেচনায় একজন কৰ্ম্মকর্ম, চৌকস শিক্ষিত যুবক রাখিলে আপনার

কার্য্য বেশ চলিবে ও হাতে কলমে কাজ করিতে করিতে আপনিও পাকাপোক্ত হইবেন ।

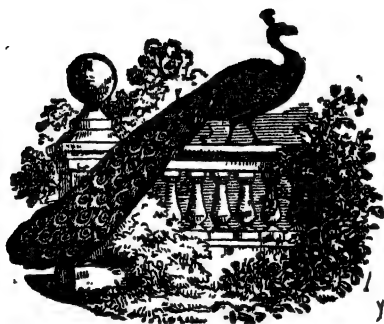
মূলধনের কথা ।

উভয় কাজ একত্রে করিতে হইলে অন্ততঃ পক্ষে ৫০০ শত টাকা মূলধন লইয়া কার্য্য আরম্ভ করা যাইতে পারে । প্রথম প্রথম আপনাকে নগদ টাকায় মাল কিনিতে হইবে, শেষে ক্রেডিট হইয়া গেলে টাকার ফের চলিবে । তাহার পর এজেন্সির যে মাল বিক্রয় হইবে, ঐ বিক্রয়-লব্ধ টাকা আপনাল মূলধনকে বাড়াইয়া দিবে ; কেন না, আপনি যাহাদের এজেন্ট হইয়াছেন, বিক্রয় হইলেই তাঁহাদিগকে সঙ্গে সঙ্গে টাকা দিতে হইবে না । মাসান্তে হিসাব করিয়া পাঠাইলেই তাঁহারা সন্তুষ্ট থাকিবেন । তাহা হইলে “মাহের তেলে আপনার মাহ ভাজা হইবে” । তাহার পর অর্ডারের সঙ্গে যে সকল (advance) অগ্রিম টাকা আসিবে, তাহার দ্বারাও টাকার অনেক ফের চলিবে । এইবার—

লাভের কথা ।

বলিব । একাজে লোকসান হইবার কোন বিশেষ ভয় নাই, কারণ কোন জিনিসে লোকসান হইবে না । এখন কিসে কিসে কি পরিমাণ লাভ হইতে পারে, তাহাই দেখাইতেছি । আপনার দোকানে যে সকল জিনিস কমিসন লইয়া বিক্রয় হইবে, তাহাতে শতকরা ৬০ টাকা হইতে ২৫ টাকা পর্য্যন্ত জিনিস বিবেচনায় কমিসন পাইবেন । তাহার পর বাজার হইতে যে সকল জিনিস খরিদ করিয়া আপনি পাঠাইবেন তাহাতেও শত করা ২০ টাকা হইতে ১০ টাকা পর্য্যন্ত কমিসন পোষাইতে পারে । তাহার পর ঐ সকল জিনিস পাঠাইতে যে প্যাকিং খরচ আপনি চার্জ করিবেন, তাহাতেও কিছু আপনার

লাভ থাকিবে। মোটামুটি উপরোক্ত তিন প্রকার লাভে মাসিক
খরচ বাদে ৫০ টাকা পোষাইবে; তাহার পর ক্রমেই বাড়িতে
থাকিবে। সকল কাজে লহনা দিতে হয়; একাজে কিছু লহনা নাই,
ইহাই একটা বিশেষ সুবিধা।



৯। ফেরিওয়ালার কাজ।

ফেরিওয়ালার কাজ ভদ্রলোকের ছেলেদের পোষায় না। কেননা, মাথায় মোট করিয়া বা মুটের মাথায় মোট দিয়া টং টং করিয়া ভবঘুরের মত ঘারে ঘারে—পাড়ায় পাড়ায় ঘোরা বাঙ্গালী ভদ্রলোকের পোষায় না ; এ সকল হিন্দুস্থানী, ধোঁটা বা মাড়োয়ারীদেরই পোষায়। তাহাদের কঠিন জ্ঞান,—এক পরসার ছোলা বা ছাতু খাইয়া দিন গুজরান করিতে পারে,—যেখানে সেখানে গুইয়া কাটাইতে পারে ; তজ্জগত তাহাদের তত কষ্ট বোধ হয় না। কিন্তু বাঙ্গালি-সন্তানের তাহা সহ্য হইবে না বা পোষাইবে না। তাহাদের মধ্যাহ্নে অন্ন কিছু পেটে না পড়িলে শরীর থাকিবে না।

আমরা দেখিতে পাই, সহর অঞ্চলে অনেক হিন্দুস্থানী ধোঁটা নানা জিনিসের ফেরি করিয়া চাকরি অপেক্ষা দ্বিগুণ পরসার রোজকার করিয়া সুখে জীবনযাত্রা নির্বাহ করিতেছে। মাড়োয়ারী জাতি প্রথমে এদেশে যখন আসে, তখন তাহাদের “লোটাই” এক মাত্র সম্বল থাকে। তাহারা প্রথমে সামান্য চানাচুর বা বুটের ঘুগ্নি ফেরি করিতে থাকে ; তাহার পর দুই দশ জোড়া কাপড়-গামছা পিটে করিয়া বেড়ায় ; কিছু দিন পরে ঝাঁকা মুটে করে ; তাহার পর সম্বৎসরের মধ্যে এক খানি ছোট-খাট দোকান করিয়া, ৪।৫ বৎসরের মধ্যে আঙ্গুল ফুলিয়া কলাগাছ হইয়া থাকে। এ দৃষ্টান্ত সকলেই চাক্ষুষ দেখিতেছেন।

আমরা দেখিতে পাই, প্রত্যেক বৎসর শীতকালে কাবুলিওয়ালারা বিলাতি ও দেশী শীতবস্ত্র লইয়া সহরে ও পল্লিগ্রামে পাঁচ মাস কাল ঘুরিয়া ৫।৬ শত টাকা রোজকার করিয়া বৈশাখ মাসের প্রারম্ভে দেশে চলিয়া যায়। তাহারা পল্লিগ্রামের লোককে পাঁচসিকার ধন ২।০ টাকা ৩. টাকার ধারে বিক্রয় করিয়া শেষে লাঠির জোরে টাকা

আদায় করিয়া থাকে। লোকে ধারে হাতী কিনিতেও কুণ্ঠিত নহে। পল্লিগ্রামের লোক জানিয়া শুনিয়া উহাদের নিকট মাল খরিদ করে; কলে কাবুলিদের বেশ হু'পরসা যোজকার হয়।

কাজের কথা।

আমরা এস্থলে একটি কাজের কথা পাঠকগণকে জানাইব। সেই-রূপ ভাবে ফেরিওয়ালার কাজ করিতে পারিলে দোকানে বসিয়া বেশ কার্য্য হইবে। আপনি যে কোন জিনিসের দোকান করুন না কেন, সকল জিনিসেরই ফেরিওয়ালার কাজ চলে। তবে দেখিতে হইবে, বাজার-চলন জিনিস কি? বাসনের দোকান, তৈয়ারী জামা কাপড়ের দোকান, মনিহারী দোকান, মসলার দোকান, ময়রার দোকান, তামাকের দোকান, তরি-তরকারীর দোকান, ফলের দোকান, প্রভৃতি অনেক প্রকার আছে।

ইহাতে আপনার ছ'দিকে লাভ হইবে। প্রথমতঃ আপনি যে জিনিসের দোকান করিয়াছেন, সেই জিনিস নগদা খরিদদারদিগকে বিক্রয় করিলে লাভ হইবে; দ্বিতীয়তঃ ফেরিওয়ালার হাতে বিক্রয় হইলে মালের কাটতিও বেশী হইবে এবং লাভও হইবে। তাহাতে আপনি আপনার মহাজনের নিকট বেশী পরিমাণে মাল লইতে পারিবেন, এবং বাজারে সহজেই আপনার credit জন্মিয়া যাইবে। মহাজনে খোসা-মোদ করিয়া আপনাকে মাল দিবে। মহাজনের অনেক লোকমানি ও অবিক্রীত মাল আপনি সম্ভাব্যরূপে পাইবেন। সেই সকল মাল আপনি পরিষ্কার করিয়া ফেরিওয়ালার হাতে বিক্রয় করিয়া বেশ হু'পরসা লাভ করিতে পারিবেন।

নূতন জিনিস, কমদামের সস্তা জিনিস, ফ্যান্সি জিনিস কিনিতে লোকের আগ্রহ বেশী হয়—বিশেষতঃ ফেরিওয়ালার অঙ্করে

ভদ্র-মহিলাদের নিকট সেই সকল জিনিস লইয়া গেলে সহজেই বিক্রয় হয়। সেইজন্য আপনাকে কলিকাতার বাজারের উপর সর্বদা নূতন ও সস্তাদামের জিনিসের উপর লক্ষ্য রাখিতে হইবে। ফেরিওয়ালারাও তাহাই চায় ; কারণ, তাহাদের বিক্রয় বেশী হইবে এবং দরেও বেশ লাভ করিতে পারিবে। এখন কি করিয়া ফেরিওয়ালার সহিত কার্য্য করিতে হয়, তাহাই জানাইতেছি।

উদাহরণ।

মনে করুন, আপনি একখানি বাসনের দোকান করিলেন ; সেই বাসনের দোকানে আজকাল লোকে ঘেরূপ জিনিস পছন্দ করে, সেইরূপ জিনিস রাখিলেন ; তাহার পর যাহারা বাসনের ফেরি করিয়া বিক্রয় করে, তাহাদিগকে হাত করিয়া কিছু ডিপজিট লইয়া, তাহাদিগকে মাল দিতে লাগিলেন। তাহারাও বিক্রয়লব্ধ টাকা আপনাকে সপ্তাহে সপ্তাহে দিতে লাগিল। এই প্রকারে ফেরিওয়ালারা বাড়াইয়া লইবেন, অথবা যাহাদের চাকরি নাই অথচ ঘরে বসিয়া দিন চলে না, সেইরূপ লোককে কাজে লাগাইতে চেষ্টা করিবেন। তাহা হইলেও অনেক ফেরিওয়ালারা হইলে আর একটা লাভের কাজ আপনার হইতে পারে, অর্থাৎ উহাদিগকে বলিয়া দিবেন যে, “পুরাতন ডাক্তারোরা পিতল-কাঁসার বাসন আমি এই দরে খরিদ করিতে পারি” ; তাহা হইলে তাহারাও নিজের পড়তা বুঝিয়া গৃহস্থের নিকট ডাক্তার বাসন খরিদ করিবে ; তাহাতে ছ’পক্ষের লাভ হইবে। এইরূপ ভাবে বাসনের দোকান বেশ চলিবে। ঘেরূপ একটা বাসনের কার্য্যের বিষয় লিখিলাম, ঐরূপ উপায়ে অগ্রান্ত কাজ সুবিধামত চালাইতে পারিলে বেশ স্বাধীনভাবে জীবিকা নির্বাহ হইবে। হাতে-কলমে করুন, নিশ্চয়ই কৃতকার্য্য হইবেন।

১০। MONOPOLY TRADE

বা

একচেটে ব্যবসা।

Monopoly trade অর্থে একচেটে ব্যবসা। এরূপ সুবিধা ও জোরের ব্যবসায় পৃথিবীতে নাই। ইহা ইংরাজ জাতিরাই বেশ বুঝিয়াছেন ও করিতেছেন। ঐ যে কলিকাতায় বড় বড় ইংরাজ ধনী বড় বড় বাটী ভাড়া লইয়া আপিস করিতেছেন, উহাদের প্রত্যেকেরই এক একটা monopoly trade আছে; নহিলে কি এতদিন সমভাবে চলিতে পারে? বাঙ্গালি জাতি এ কাজের দিকে সহজে ঘেঁষিতে পারে না, তবে পৌ ধরিতে পারে। এ কাজ করিতে হইলে যথেষ্ট অর্থের দরকার এবং প্রথমতঃ অনেক টাকা লোকসান দিতে হয়, নহিলে একচেটে কাজ হয় না।

পাঠক, একচেটে ব্যবসায় কাহাকে বলে, জানেন কি? এই চ'থের সাম্নে আপনি অনেক জিনিস দেখিতে পাইবেন; মনে করুন, Huntly and Palmerএর বিস্কুট; দেখুন, বাজারে কেমন বিক্রী ও কেমন চলন! যত রকম বিস্কুট আছে, তাহার মধ্যে ঐ মার্কার জিনিস কেমন জোরের সহিত চলিয়া আসিতেছে! এইবার বুঝিয়া দেখুন, কি করিয়া এত চলতি। প্রথমতঃ, উহা বাজারে চলতি জিনিস অপেক্ষা ভাল জিনিস। দ্বিতীয়তঃ, ঠিক একভাবের জিনিস বরাবর তৈয়ারী হইয়া আসিতেছে। তৃতীয়তঃ, প্রথম যখন circulation হয়, তখন লোকের মনে যেরূপ দৃঢ় বিশ্বাস জন্মিয়াছিল আজ, পর্য্যন্ত তাহা ঠিকভাবে আছে। চতুর্থতঃ—বিজ্ঞাপনের কুহক-জালে ক্রেতার মনকে মুগ্ধ করিয়া রাখিয়াছে। এই প্রকার বৈদেশিক বণিকদিগের এমন অনেক জিনিস আছে, যাহা বাজারে, এমন কি ভারতবর্ষের সর্বত্র সমভাবে চলিতেছে। ঐ সকল

বৈদেশিক বণিকেরা তাঁহাদের ব্যবসায় উন্নতি করিয়া অতুল ঐশ্বৰ্য্যের অধিকারী হইয়াছেন। আর আমরা অধম জাতি বাঙ্গালী দাসত্ব করিয়া দিন দিন হীনাবস্থা প্রাপ্ত হইতেছি।

বাঙ্গালী ও ভারতবাসীর কি একচেটে কার্য নাই ? আছে বৈকি ! তবে খুব কম। পাশ্চাত্য জাতিদিগের সহিত তুলনা করিতে হইলে কিছুই নয়। ঐ যে ডিঃ গুপ্ত কোম্পানির ম্যালেরিয়া মিক্শার দেখিতেছেন, উহার দ্বারা উক্ত কোম্পানি যথেষ্ট অর্থ উপার্জন করিয়াছেন ও করিতেছেন। খুঁজিতে গেলে এরূপ অনেক লোকের এমন অনেক জিনিস আছে যে, প্রথম চোটে একবার খুব নাম-ডাক হয়, এবং তাহাতেই যা' দু'পয়সা রোজকার হয়। কিন্তু শেষ রক্ষা হয় না বলিয়াই আমাদের বদনাম হইয়া যায়।

একচেটে ব্যবসায় জন্ত উত্তম ও অধ্যবসায় দরকার। সে চেষ্টা আমাদের খুব কম। পাশ্চাত্য জাতির প্রত্যেক শিক্ষিত ব্যক্তি নূতনত্ব দেখাইবার জন্ত প্রাণপণে অকাতরে সাধ্যমত পরিশ্রম করিতেছেন। সেরূপ উত্তম আমাদের কই ? আমরা কেবল বৃথা সময় নষ্ট করিয়া কালঘাপন করি। তাঁহারা কিন্তু কদাচ সময় নষ্ট করেন না। পাঠক, একবার চেষ্টা করিয়া দেখুন, কোনরূপ নূতন জিনিস বাহির করিতে পারেন—কি না। যদি অর্থ উপার্জন করিতে চান, যদি অতুল ঐশ্বৰ্য্যের অধিকারী করিতে চান, যদি দারিদ্র-দুঃখ মোচন করিতে চান, তবে একটু ভাল করিয়া চেষ্টা করুন দেখি, নিশ্চয়ই আপনি কৃতকার্য হইতে পারিবেন।



১১। 'পাইকারী ব্যবসা।

পাইকারী ব্যবসায়ও কম পুঁজিতে চলে। খুব কম-সংখ্যায় ১০০ টাকা পুঁজি লইয়া কার্য আরম্ভ করিলে মাসিক ২০—২৫ টাকা স্বাধীনভাবে বেশ রোজকার হয়। একটু চালাক চতুর লোক না হইলে এ কার্য করিতে পারে না। নূতন ব্যবসায়ীরা যেন প্রথমে পাইকারী কার্য না করেন; তাহা হইলে ঠকিতে হইবে। বাহারা বাজার-সরকারী করিয়াছেন, দোকানদারী ও বাজারের অবস্থা বুঝেন, তাঁহাদের এ কাজ বেশ পোষাইবে। এখন কি করিতে হইবে, খুলিয়া লিখিতেছি :—

পাইকারী ব্যবসার অর্থ এই যে, পল্লীগ্রাম বা দেহাত হইতে বা কোন বড় হাট হইতে মালপত্র লইয়া, বাজারে দোকানদারদিগকে বিক্রয় করা। সেই জন্ত বলিতেছি যে, বাহারা পাঁচ গ্রামের ও হাটের খণ্ড না জানেন, তাঁহাদের পক্ষে এ কার্য করা বড় শক্ত। এ কার্যে কষ্টসহিষ্ণু হওয়া চাই। গ্রামের ভিতর ঘুরিয়া সন্ধান রাখিতে হইবে; চাষাদের সঙ্গে আলাপ রাখিতে হইবে; কোন্ গ্রামে কোন্ জিনিস ভাল হয় এবং কখন উৎপন্ন হয়; তাহার সন্ধান রাখিতে হইবে; গ্রামের উৎপন্ন দেখিয়া মালের তেজি-মন্দার সন্ধান রাখিতে হইবে। এই সকল বুঝিয়া সুঝিয়া কার্য করিতে হইবে।

এই কার্যের সহিত আর একটা কার্য চলিবে। টাকা যত ফেরে চলে, ততই ব্যবসার উন্নতি, অর্থাৎ “শাখের করাতে মত” কাজ চালান চাই। আপনাকে যখন নগদ টাকা লইয়া গ্রামে যাইতে হইবে, তখন ঐ টাকার পরিমাণ-মত মাল লইয়া যাইলে, কিছু লাভ হইতে পারে। এখন আপনাকে বিবেচনা করিয়া দেখিতে হইবে, কি মাল লইয়া যাইলে ঐ স্থানে সহজে নগদ টাকায় কাটিতে পারে। এক কাজ

করুন ; যে সকল পল্লিগ্রাম লইয়া আপনি কার্য্য করিবেন, সেই সকল গ্রামের দোকানদারদিগকে হাত করুন। সহর হইতে কি জিনিস আনিতে তাহারা নগদ টাকায় লইতে পারে, তাহার ঠিক করুন ; তাহার পর সহরে সুবিধা-দরে খরিদ করিয়া তাহাদিগকে বিক্রয় করুন, এবং ঐ বিক্রয়লব্ধ টাকার দ্বারা মাল কিনিয়া হাটে বিক্রয় করুন ; ইহাতে হুসর লাভ হইবে। পল্লিগ্রামের অনেক পাইকার এই কার্য্য করিয়া থাকেন। এ কাজে এই সুবিধা যে, সঙ্গে সঙ্গে লাভালাভ বেশ বৃদ্ধিতে পারা যায়, এবং মাসে ৪।৫ টী ক্ষেপ চালাইলে আপনার ২০—২৫ টাকা বেশ পোষাইবে।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

নওয়ালির সময় এই দুইটা কাজ একত্র চলে না,—কেননা বিক্রয়ের কার্য্যে অনেক সময় লাগে। সে সময়ে যাহা লাভ হইবে, তাহাপেক্ষা খরিদের কার্য্যে বেশী লাভ হইবে। নওয়ালির সময়ে দেহাত হইতে মাল আনিতে পারিলেই হাটে তৎক্ষণাৎ বিক্রয় হইয়া যায়। হাটে আড়তদারের ঘরে নানাদেশের ব্যাপারী বসিয়া থাকে ; যত টাকার মাল আমুক না কেন, আনিতেই বাজার-দরে তাহারা খরিদ করিবে! পূর্বেই বলিয়াছি যে, লাভ কম হউক ক্ষতি নাই—টাকার যত ফের হয় ততই লাভ বেশী হয়;—এমতাবস্থায় দুই প্রকার কার্য্য নওয়ালির সময়ে চলে না। কিছু দিন এইভাবে কার্য্য করিতে করিতে যখন পাঁচজন আড়তদারের সহিত বেশ পরিচয় ও বিশ্বাস হইবে, তখন ঐ আড়তদারের নিকট আপনি স্তম্ভ দিয়া অগ্রিম ২।৪ শত টাকা ধার পাইবেন। আপনার পুঁজি বেশী হইলে বেশ মোটা মোটা ক্ষেপ চালাইতে পারিবেন এবং গ্রামেও আপনার বিশ্বাস ও পসার বাড়িবে। তাহা হইলে অল্পদিনের মধ্যে আপনি কিছু টাকা জমাইতে পারিবেন। তখন আপনার সাহস ও বুদ্ধিবৃত্তি বাড়িবে

এবং সুবিধা বুঝিয়া একটি গোলা খুলিয়া দিলে, আপনার আরো শ্রীবৃদ্ধি হইবে।

প্রত্যক্ষ দেখিয়াছি যে, গোলায় কয়ালরা প্রথমে কয়ালি করিতে করিতে নিকটস্থ দেহাত হইতে এক আধ চালান মাল আনিতে আরম্ভ করে; তাহার পর ধনীর নজরে পড়িলে ধনীর সহিত অংশে কার্য্য হয়। শেষে হয় গোলায় অংশীদার হয়,—না হয় নিজে গোলা করে। আমি জানি, আমাদের বাজারে এক জন কৈবর্তজাতীয় কয়াল ছিল। তাহার নাম তারিণী ঘোষ। লোকে তাকে “তেরো” বলিয়া ডাকিত। প্রথমে লোকটা গোলায় আগত কোন কৃষকের নিকট একটি বলদ জোগাড় করিয়া লইল। বলদটা যখন বেশ বড় হইল, তখন কয়ালি ছাড়িয়া দিয়া, দেহাত হইতে চাল খরিদ করিয়া ঐ বলদের পৃষ্ঠে চাপাইয়া গোলায় চাল আনিতে লাগিল। দিন কতক এইরূপ করাত লোকে তাহাকে “তেরোর” বদলে “তেরো বল্‌দে” বলিতে লাগিল। কালক্রমে তেরো বল্‌দে দুপয়সা বেশ জমাইয়া ফেলিল। লোকটা যখন বেশ পাকাপোক্ত হইয়াছে, তখন বাজারে কোন গোলাদারের নজরে পড়িল। শেষে একজন গোলাদার “তেরো বল্‌দেকে” তাহার গোলায় পুনরায় কয়াল ও অংশীদার করিয়া রাখিল।

“তেরো বল্‌দে” যখন অংশীদার হইল, তখন দোকানের কর্তাই হইল। তখন তাহার নাম হইল তা-রি-ণী। দোকানের মালিকই এখন তারিণী। সময় বুঝিয়া তারিণী গোপনে আত্মসাৎ করিয়া উন্নতি করিতে লাগিল। ধনী গতিক দেখিয়া হিসাব নিকাশ করিয়া তাহাকেই আড়ত ছাড়িয়া দিয়া নিজে সরিয়া পড়িলেন। তারিণীও সেই ঠাটে নিজের পুঁজিতে কার্য্য আরম্ভ করিল। এখন “তারিণী ঘোষের” আড়ত হইল। ভাগ্যলক্ষ্মীর রূপায় তারিণী ঘোষের আড়ত বেশ চলিতে লাগিল। তখন কেহ “তারিণী ঘোষ”, কেহ “তারিণী বাবু”

পর্যাপ্ত নামে ডাকিতে লাগিল। শেষে শ্রীতারিণীচরণ ঘোষ মহাশয় হইল। এখন আর তাহাকে তেরো বলিবার যো নাই,—তাহা হইলে হা-মা-কা অথবা গালাগালি দিয়া ভূত ছাড়াইবে।

পাইকারী কাজ আর এক প্রকারে হইতে পারে।

সহরের বড় বাজার বা হাট হইতে দুই ক্রোশের মধ্যে যে সকল ছোট ছোট দোকানদার খুচরা মসলা $\frac{1}{2}$ বা $\frac{1}{2}||$ সের ডাল, লবণ, কেরোসিন তৈল, কাপড়, প্রভৃতি লইয়া থাকে তাহাদের সহিত বন্দোবস্ত করিয়া ফেলুন। ঐ সকল খরিদারের সহিত একরূপ বন্দোবস্ত করুন, যাহাতে তাহ রা বাজারের সমান দরে (অর্থাৎ যে দরে তাহারা আসিয়া খরিদ করে) আপনার নিকটে—স্ব স্ব দোকানে বসিয়াই জিনিস পায়। দোকানদারদ্বীগকে সময় নষ্ট করিয়া হাটে আসিতে হয়, সামান্য জিনিসের জন্ত পুরা মুটে খরচ দিতে হয় অথবা একপানি গাড়ী ভাড়া করিতে হয়। এ সকল খরচ তাহাদের বাঁচিয়া যায় অথচ ঘরে বসিয়া যদি বাজার-দরে জিনিস পায়, তাহা হইলে তাহারা নিশ্চই আপনার নিকট মাল লইবে।

দরের কথা ।

বাজারে তিন রকম দর আছে ; প্রথম হোল্‌সেল্‌ দর বা একগাড়ির দর ; দ্বিতীয় বস্তার দর বা ১০ সের $\frac{1}{5}$ সেরের দর ; তৃতীয় খুচরা $\frac{1}{10}$ — $\frac{1}{11}$ সেরের দর। ঐ সকল খরিদার বাজারে মাল লইলে দ্বিতীয় দরে পাইয়া থাকে এবং আপনাকে ঐ দ্বিতীয় দরে মাল দিতে হইবে ; তাহা হইলে আপনার লাভ কি হইবে ? এখন সে বিষয়ে খুলিয়া দিতেছি।

লাভের কথা ।

এই ব্যবসায় আরম্ভ করিবার পূর্বে প্রথমে বাজারের মহাজনদিগের সহিত আপনার বেশ আলাপ করিতে হইবে। মহাজনকে হাত করিতে

পারিলে আপনি ৥০ সের জিনিস লইলে ও আপনাকে গাড়ীর দরের অপেক্ষাও special দরে দিবে। তাহা লইলে আপনার ঐ দর কহুরি একটা লাভ হইল। আপনার একস্থানে একবার মুটে খরচ হইল এবং মাল তাহাদের দোকানে লইয়া যাইতে একটা মুটে খরচ বা একখানি গাড়ীভাড়া লাগিল। এখন আপনি দরের উপর বা মণের উপর একটা গাড়ীভাড়া ও মুটে-খরচা চাপাইয়া লইলেন; ইহার দ্বারা মুটে ও গাড়ীভাড়া বাদে কিছু লাভ হইল। তাহার পর পাঁচ দোকানে মাল কিনিতে হইলে সব জিনিসের কিছু কিছু নমুনা পাইলেন,—সেই নমুনার মাল আপনার লাভ হইল।

মোটামুটি আপনার এখন তিনটা লাভ দেখাইলাম। তাহার পর যখন আপনার বাজারে বেশ বিশ্বাস বা ক্রেডিট জন্মিবে, তখন বাজার বুঝিয়া অর্থাৎ হটাৎ বাজারের তেজি মন্দা বুঝিয়া মহাজনের ঘরে পাকা সওদা করিতে পারিলে, আপনার সুবিধা হইতে পারে। এখন দেখা যাউক, মহাজনে যে আপনাকে গাড়ীর দরের অপেক্ষা সুলভ দরে মাল দিবে, তাহাতে তাহাদের কি লাভ? প্রথমে লাভ এই যে, তাহারা টাকাটা একহাতে পাইবে অর্থাৎ আপনার নিকট পাইবে; দ্বিতীয়—তাহাদের পাঁচ খরিদারের নিকট তাগাদার ঝঙ্কাট শোয়াইতে হইবে না; তৃতীয়—আপনার নিকট তাগাদা করিতে হইবে না, কারণ আপনি তাহাদের দোকানে গিয়া টাকা দিয়া আসিবেন; চতুর্থ—আপনি তাহাদের মাল কাটুতি করিতে পারিলে তাহাদের আগ্রহ বাড়িবে ও আপনা হইতে দর কম দিবে; পঞ্চম—নরম গরম মাল আপনি কাটাইতে পারিবেন। এই সকল বিষয়ের প্রতি দৃষ্টি রাখিয়া মহাজনেরা আপনাকে যত্নের সহিত মাল দিবে।

আপনাকে বাজারের সকল জিনিসেরই সৰ্ব্বদা দর রাখিতে হইবে, এবং দোকানদারদিগের নিকট গিয়া, কাহার কি জিনিস কত পরিমাণে

আবশ্যক, তাহার অর্ডার সংগ্রহ করিতে হইবে । আপনি তাহাদের নিকটে অর্ডার লইয়া, বাজারে আসিয়া সমস্ত মালপত্র খরিদ করিয়া, তাহাদের দোকানে দোকানে দিয়া আসিবেন এবং টাকা আদায় লইবেন ; তাহা হইলেই আপনার কার্য বেশ চলিবে । এইরূপ ভাবে মাসে ৫৬ স্কেপ মাল চালাইতে পারিলে, আপনার ৪০/-৪৫/- টাকা অনায়াসে রোজগার হইবে । এরূপ সুবিধা থাকিতে বাঙ্গালী বাবুরা পরের দ্বারে চাকরির জন্ত কেন যে এত লালায়িত হন, তাহা বুঝিতে পারি না । দাসত্ব করিতে করিতে ক্রমে দাসত্বের দিকে tendency হইয়া যায় ; শেষে যে হৃদশা সেই হৃদশাই থাকিয়া যায় ।



১২। কয়লার এজেন্সির কাজ।

COAL AGENCY.

কয়লার এজেন্সিও অল্প মূলধনে চলে। ~~৫০০ টাকা লইয়া~~ কার্য আরম্ভ করিলে চলিতে পারে। আজকাল অনেক স্থলে একরূপ দু'দশটি এজেন্সি হইয়াছে। এ কাজে লাভও বেশ হয়। একলা এ কাজে সুবিধা হয় না; দুইজনে কার্য করিতে হয়। তা' মন্দ কি? ২৫০ টাকা করিয়া দুইজনে অনায়াসে যোগাড় করিতে পারিবেন, তাহা হইলেই আপনাদের কার্য বেশ চলিবে? এখন কি করিয়া কার্য আরম্ভ করিতে হইবে, তাহাই লিখিতেছি। এ কাজ দুই স্থানে চলিতে পারে। প্রথম—যে স্থানে কয়লার খনি আছে সেই সকল স্থানে, অথবা সহরের কোন স্থানে—যেখানে আপনার সুবিধা, সেইখানে কার্য আরম্ভ করিতে পারেন। মনে করুন,—হুগলিতে আপনাদের বাটী; আপনারা বাটীতে বসিয়া আপনাদের কার্য আরম্ভ করিলেন। বাটীর বৈঠকখানায় আপনাদের আপিস করিলেন। নিম্নলিখিত সরঞ্জাম লইয়া কার্য আরম্ভ করিতে হইবে :—

শিমাবের খাতা ও খোতেন, একখানি অর্ডার-বই, ছাপান চিঠির কাগজ, ফারনের রবার ষ্টাম্প, ছাপান চালান, গালা, শিলমোহর, পিন প্রভৃতি খুচরা ষ্টেসনারি। প্রথমেই বাটীতে একরেল জ্বালানি কয়লা আনাইয়া বিক্রয় করিতে থাকুন এবং উহার সঙ্গে এজেন্সির কার্য আরম্ভ করুন। লোকে জাম্বুক যে, আপনারা কয়লার ব্যবসা করিয়াছেন। তাহার পর দুইজনে একবার coal districtটা অর্থাৎ যেখানে যেখানে ভাল নামজাদা কয়লার খাদ আছে সেই সকল স্থানের মহাজনের সহিত আলোচনা করিয়া ও আপনাদের কারবারের কথা জ্ঞাপন করুন। ঐ সকল কয়লার

খাদ ঘুরিবার সময় নিম্নলিখিত বিষয়ের সন্ধান করিয়া নোটবুকে লিখিয়া রাখুন :-

১। মহাজনদিগের নাম ধাম, কোথায় তাঁহাদের খাদ আছে, সেই খাদের নাম কি, কোন ষ্টেশন হইতে মাল চালান যায়, সেই খাদের ম্যানেজার কে, কোন কোন খাদের কয়লা ভাল হয়, কোন কোন খাদের নাম-ডাক আছে, কোন্ কোন্ খাদে কি প্রকার মাল ভাল হয়।

২। যত রকমের কয়লা আছে, তাহার ভিন্ন ভিন্ন নাম, কিরূপ দরে বিক্রয় হয়, কখন বাজার তেজি মন্দা হয়, কোন কোন স্থানের মাল লোকে পছন্দ করে, ভিন্ন ভিন্ন কয়লার দরের প্রভেদ কত, এক নামের জিনিস অথচ খাদবিশেষে দরের তফাৎ কত, রেলের ভাড়ার তালিকা, রেলওয়ে মালগাড়াতে কত রকম typeএর গাড়ী আছে, এবং তাহাতে কত মাল বোঝাই হইতে পারে, তথাকার মালের ভজ্জতা কত হয়, কোন্ কোম্পানী ঠিকমত মাল দিতে পারে, কোন্ কোন্ কোম্পানি ঠকাইয়া কার্য্য করে, অর্ডার দিলে মাল কত দিনে দিতে পারে, প্রভৃতি যতদূর পারিবেন সংগ্রহ করিবেন।

তাহার পর আপনাদের সহরে দুই জন canvass করিয়া গ্রাহক সংগ্রহ করুন। গ্রাহক তিন প্রকারের আছে। প্রথম—জালানি কয়লার দোকানদার। দ্বিতীয়—যাহারা ইট পোড়াইয়া থাকে। তৃতীয়—যাহাদের ছোট ছোট কল আছে, যেমন সুরকির কল, ময়দা ও তৈলের কল। এই তিন প্রকার গ্রাহক লইয়া আপনাদিগকে কার্য্য করিতে হইবে। যাহাতে ঐ তিন প্রকার গ্রাহক আপনাদিগের হাতে আসে, সেই চেষ্টা করিতে হইবে। এখানে প্রশ্ন হইতে পারে যে, ঐ সকল গ্রাহক আপনাদের নিকট মাল লইবে কেন? তাহারা ত বেশ জানে যে, সরাসরী কলিয়ারী হইতে মাল লইলে তাহাদের পড়্ভার সুবিধা হইবে? তাহার উত্তর এই যে, কলিয়ারী হইতে মাল আনাইতে হইলে

তাহাদিগকে অগ্রিম টাকা পাঠাইতে হইবে, এবং ঠিক সময়ে তাহারা মাল পাইবে না; সেই জন্য আপনাদের নিকট হইতে লইলে তাহাদের সুবিধা হইবে।

এইবার আপনাদিগকে কার্যক্ষেত্রে পূর্ণভাবে কাজ করিতে হইবে। যখন আপনাদের canvasএর কাজ শেষ হইল, তখন এক জনকে কলিয়ারী জেলাতে থাকিতে হইবে, আর একজন হেড অপিসে থাকিবেন এবং অর্ডার সংগ্রহ করিয়া কলিয়ারীতে আপনাদের অংশীদারের নিকট সংবাদ দিবেন। যিনি কলিয়ারীতে থাকিবেন, তিনি সুবিধাদরে বাহাতে সস্ত্র মাল পাঠাইতে পারেন, তাহার বন্দোবস্ত করিবেন। লোকে ঠিক সময়ে মাল পাইলে আপনাদের কার্য বেশ চলিবে। এই প্রকারে প্রথম প্রথম আপনাদিগকে নগদ টাকায় কারবার করিতে হইবে। কিছুদিন কার্য করিলেই কলিয়ারীর মহাজনদের নিকট হইতে ধারে মাল পাইবেন। একটা কথা জানাইতে ভুলিয়াছি। যে সময়ে আপনারা কার্য আরম্ভ করিবেন, সেই সময়ে হুগলি স্টেশনের sidingএর দিকে ৩৪ রেল মাল থাকিতে পারে, এরূপ কতকটা rented land রেল কোম্পানীর সহিত বন্দোবস্ত করিয়া লইতে হইবে। মাসিক ১ টাকা খাজনা দিলেই যথেষ্ট হইবে। হুগলির মালবাবুর সহিত পরামর্শ করিয়া কার্য করিলে সহজে আপনারা স্থান পাইবেন।

যিনি হুগলিতে থাকিবেন, তাঁহাকে সর্বদা চেষ্টা করিতে হইবে, বাহাতে কয়লার অর্ডার যথেষ্ট পরিমাণে জোগাড় করিতে পারেন। হুগলি হইতে ৫১৭ ক্রোশের মধ্যে ৩ চেষ্টা করিতে থাকিবেন। কলিয়ারীতে একজন বরাবর থাকিবেন না, পাল্টা পাল্টা করিয়া থাকিবেন, নহিলে উভয়ে সমস্ত কার্য বুঝিতে পারিবেন না। কয়লার কার্য বারমাস সমান যায় না। বর্ষার সময় ইউওয়ালাদের কার্য একেবারে বন্ধ থাকে; কাজেই সে সময়ে কয়লার কাটুতি কম হয় বলিয়া দর সুবিধা

থাকে। বর্ষার শেষে অর্থাৎ আশ্বিন মাসের শেষ হইতে কার্য আরম্ভ হইয়া চৈত্র মাস পর্যন্ত বেশ ছোৱের সহিত চলিয়া থাকে; বিশেষতঃ পৌষ, মাঘ ও ফাল্গুন মাসে খুব চান হয়। রেল কোম্পানী তখন গাড়ী সাম্রাই করিয়া উঠিতে পারে না এবং গাড়ীর জন্য ভয়ানক বেগ পাইতে হয়। একটা season বা মরসুম কাটিয়া গেলে লাভালাভ বেশ বৃদ্ধিতে পারা যায়।

লাভালাভের কথা ।

এইবার লাভালাভের কথা একটু খুলিয়া বলিব। আমি অনু-সন্ধান করিয়া যতদূর জানিতে পারিয়াছি তাহাতে চান প্রতি ১/০ আনার কম নহে এবং ১৮/০ আনার উর্দ্ধ নহে। তবে সাধারণতঃ ১/০ হইতে ১/০ লাভ থাকিয়া যায়। দেশে বসিয়া একরূপ সুবিধার কার্য থাকিতে লোকে পরের দাসত্ব করে কেন? একটু কোমর বাঁধিয়া চেষ্টা করিলেই কৃতকার্য হইতে পারিবেন। ব্যবসার কুটতত্ত্ব একরূপ বিশদভাবে খুলিয়া কেহু লেখেন না।



১৩। কাঠের কারবার।

এই কারবারটীও দেশে বসিয়া চলে। এই কারবারটী দুই প্রকারে হইতে পারে। প্রথম কাজটী ২৩ শত টাকা মূলধন লইয়া আরম্ভ করা যাইতে পারে। মধ্যবর্তী লোকে সহজে এই টাকা জোগাড় করিয়া অন্যদানে মাসে ২৫—৩০ টাকা রোজকার করিতে পারেন, অথচ বেশ স্বাধীন ভাবে কার্য্য চলে। এখন কি করিয়া কার্য্য আরম্ভ করিতে হইবে, শুনুন :—

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

প্রথমে বাজারে একটি প্রশস্ত জমী লইয়া সেইখানে কার্য্য আরম্ভ করুন। পল্লিগ্রাম হইতে যে সকল চাষায়া কাঠ কাটিয়া ও চেলা করিয়া গাড়া বোঝাই করিয়া লইয়া আসে, তাহাদের নিকট আঁচকা দরে অথবা শতকরা দরে দুই চার গাড়া কাঠ কিনিয়া ফেলুন, অথবা মোটা মোটা কাঠ লইয়া তবলদারের দ্বারা গোলায় কাটাইয়া লউন। তাহার পর সুবিধা বিবেচনা করিয়া গ্রামের ভিতর গাছ খরিদ করিতে থাকুন। ঐ সকল গাছ খরিদ করিয়া কাটাইয়া লইতে পারিলে চাষীদের অপেক্ষা পড়তা অনেক কম পড়িতে পারে। বাহারা কাট কাটিবে, তাহাদের রোজ হিসাবে খাটাইলে লাভ নাই। ফুরাণে কাজ করাই উভয়ের পক্ষে সুবিধা। এইরূপ ভাবে কার্য্য করিতে করিতে আপনার বুদ্ধি খুলিবে এবং কাজের অনেক হৃদিস্ পাইবেন।

তাহার পর মোটা মোটা গাছ খরিদ করিয়া উহার তক্তা বাহির করিয়া বিক্রয় করতে পারিলে লাভ বেশী হইতে পারে। এখন আপনার কাজ বেশ জমিয়াছে, তখন ঐ সঙ্গে আরও একটু খুচরা কাজ আরম্ভ

করুন। বড় কাঠের গোলা হইতে কিছু সালের তত্ত্বা খরিদ করুন, অথবা সুবিধা মত পুরাতন কড়ি বা দরজা জানালা খরিদ করুন এবং দেবদারু কাঠের বড় বড় প্যাকিং বাস্ক কিছু খরিদ করুন। ঐ সকল কাঠ লইয়া ছুঁতার মিস্ত্রির দ্বারা ছোট ছোট বেঞ্চ, টুল, ব্র্যাকেট, পিলস্‌জ, পিড়ে, কুটিবেলা চাকি, বেলুন, কলমদান, লিথিবার গোল ও চৌকা রুল, ঘুঁড়ির লাটাই, সেল, ছোট ছোট জলচৌকী, আমকাঠের বাস্ক, ছোট ডেস্ক ও টেবিল, বারকোস, ছোট ছোট গামলা প্রভৃতি তৈয়ারী করিতে পারিলে, বেশ বিক্রয় হইতে পারে। সংসারের ছোট ছোট আবশ্যকীয় জিনিস থাকিলে গৃহস্থ খরিদারেরা আপনার দোকানে আসিয়া দেখিলেই একটি না একটি খরিদ করিবেন। যদি উহার সঙ্গে সঙ্গে একরেল জ্বালানি কয়লা রাখেন, তাহা হইলে আরও ভাল হয়, কেননা লোকে এক যায়গায় কাঠ ও কয়লা পাইলে অত্যন্তে আর কয়লার জন্ত যাইবে না।

বড় গোলার কথা ।

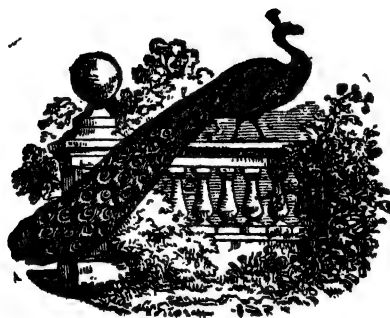
এইবার বড় গোলার কথা লিখিব। বড় গোলা করিতে হইলে অন্ততঃ পক্ষে হাজার টাকা মূলধন লইয়া কার্য না করিলে চলে না। কারণ, তাহাতে গৃহস্থের নিকট মোটা টাকা বাকী পড়ে। কাঠের টাকা পরিচিত গৃহস্থেরা সহজে দেয় না—একটু দেরী করিয়া দিয়া থাকেন; কাজেই মূলধন একটু বেশী না থাকিলে কার্য চলে না। নেপালি কাঠ আমদানি বন্ধ হওয়া পর্য্যন্ত আজ কাল নাগপুরের কাঠই বিক্রয় বেশী হইয়াছে। সেই জন্ত কাঠ আনাইতে হইলে নাগপুর অঞ্চল হইতে আনিতে হয়। ঐ সকল অঞ্চলে অনেক হাজন আছে; কিন্তু টাকা পাঠাইয়া বেশ মনোমত কাঠ ঠিক সময়ে পাওয়া যায় না, কাজেই নিজে মাল আনিবার জন্ত ঐ সকল স্থানে যাইতে

হয়। একবার কাঠ আনাহিতে প্রায় ২৫ রোজ সময় লাগে এবং ৫০০ শত টাকার কমে হয় না। ঐ সকল স্থানে একটু কষ্ট স্বীকার করিয়া না থাকিলে নিজের পছন্দমত জিনিষ পাওয়া যায় না। এখন ঐ সকল কাঠ গোলায় আসিলে সকল রকমের 'সাইজ' করিয়া স্থানে স্থানে সাজাইয়া ফেলুন। তাহার পর লোকেব আবশ্যক-মত কাটিয়া বিক্রয় করিতে থাকুন। নূতন ব্যবসাদারের পক্ষে এইটি শক্ত কাজ। কিরূপ সাইজের কাঠ কাটিয়া বেচিলে বাকী ছাঁট কিরূপ কাজে লাগিতে পারে, তাহার হিসাব জমা দরকার; নহিলে ছাঁট বেশী পড়িলে লোকসান হইবার সম্ভাবনা। এক কাজ করুন; কাঠের গোলাতে যে সকল পুরাতন মিজি কাজ করিয়াছে সেইরূপ একটা মিজি রাখুন। তাহা হইলে আপনাকে তত বেগ পাইতে হইবে না; তাহার পর কাজ করিতে করিতে আপনার বুদ্ধি খুলিবে।

তাহার পর ছাঁট কাঠের দ্বারায় চৌকী, দরজা, জানালা, চৌকাট, কড়ি, বরগা প্রভৃতি গড়নের কাজ করুন; তাহা হইলে অনেক বাতিল ও দাগী কাঠ খাপিয়া যাইবে। কাঠের দর প্রায় বাজারে এক রেটেই বিক্রয় হয়, সেইজন্য খরিদারের সহিত দোকানদারী বেশী করিতে হয় না। কিন্তু কেবল দোকানে বসিয়া থাকিলে কার্য চলিবে না। খরিদারের জন্য একটু নিজে canvass করিতে হইবে। কাহার নূতন ঘর বাড়ী হইতেছে, তাহার সন্ধান রাখিতে হইবে। রাজমিস্ত্রিদের সঙ্গে আলাপ করিলে অনেক সন্ধান পাওয়া যায়। শুধু দোকান বিক্রিতে মাল বেশী কাটিবে না। গৃহস্থ খরিদার আবশ্যক। তবে আমি এই পর্য্যন্ত বলিতে পারি যে কাঠের কাজে প্রায় লোকসান হয় না। এই কাজে সর্বদা একটা বিষয়ে আপনাকে লক্ষ্য রাখিতে হইবে—যাহাতে উই না ধরে। উই ধরিয়া কাঠ অনেক নষ্ট থাকে—এ বিষয়ে যেন সর্বদা নজর থাকে। সর্বদা গোলায় ভিতরে

বেড়াইবেন এবং মধ্যে মধ্যে কাঠ উন্টাইয়া দেখিবেন—বিশেষতঃ বর্ষাকালে এদিকে যেন তীক্ষ্ণ দৃষ্টি থাকে।

কাঠের মোকাম হইতে বারমাস ঠিক সময়ে কাঠ পাওয়া যায় না। বর্ষাকালে জঙ্গলের কাজ অনেক পরিমাণে কম হইয়া থাকে, অতএব পূর্বাক্কে একটু সংগ্রহ করা দরকার।



১৪ । শ্রাকুরার দোকান ।

কামিজ গায়ে দেওয়া বাবুরা অনায়াসে এই কাজ করিতে পারেন অথচ বেশ আরামে ও গায়ে হাওয়া দিয়া কার্য্য চলে। এ কার্য্য যত মূলধন হইবে ততই ভাল,—তবে অন্ততঃপক্ষে ১০০০ টাকা লইয়া কার্য্য আরম্ভ করা চলে। আজ কাল শ্রাকুরার দোকান ভদ্রলোকের দ্বারাই বেশী হইতেছে। এখন কি করিয়া কার্য্য আরম্ভ করিতে হয় তাহাই লিখিতেছি।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা ।

প্রথম দোকান করিতে হইলে একটা পুরাতন ঠাটের যন্ত্রপাতি লইয়া কার্য্য করিতে হইবে। এ কার্য্যে অনেক যন্ত্রপাতি ও ডাইসের দরকার সমস্ত জিনিস নূতন খরিদ করিতে হইলে মূলধন কমিয়া যাইবে। আমাদের বিবেচনায় কোন ভাল ও সং কারিকরের সহিত বথরায় কার্য্য করিলে সর্ব্ব্বকমে আপনার সুবিধা হইবে। এমন অনেক মিস্ত্রি আছে, যাহার মূলধন অভাবে কার্য্য ভাল করিয়া ফালাও করিতে পারে না। সেই সকল মিস্ত্রির সন্ধান করিয়া জোগাড় করিয়া লইতে পারিলে আপনি নিম্নলিখিত বিষয়ের অনেক সাহায্য পাইবেন।

প্রথমতঃ—আপনি চলতি কাজের অধিকাংশ যন্ত্রই তাহার নিকট পাইবেন, এবং যদি আবশ্যক হয়, তাহা হইলে ঐ মিস্ত্রি অল্প দোকান হইতে ২।১০ দিনের জন্ত আনাইয়া কার্য্য চালাইতে পারিবে।

দ্বিতীয়তঃ—তাহার সঙ্গে অনেক কারিগরের আলাপ আছে; এবং কে কি দরের লোক, তাহার দ্বারায় কিরূপ কাজ জন্মাইতে পারিবে, জুয়াচুরি করিবে কি না, প্রভৃতির সন্ধান পাইবেন। আবশ্যক হইলে যখন আপনাকে পাঁচ জন বাড়তি কারিকর লইয়া কার্য্য করিতে হইবে,

তখন তাহাদের স্বভাব-চরিত্র জানা চাই। লোকচরিত্র না জানিলে আপনাকে পদে পদে ঠকিতে হইবে।

তৃতীয়তঃ—আপনার অংশীদার মিস্ত্রি,—অনেক খরিদদার জোগাড় করিতে পারিবে; কে কিরূপ লোক তাহাও আপনাকে বলিয়া দিতে পারিবে, এবং যে কার্য আপনার দোকানে তৈয়ারী না হইবে, তাহা অন্ত্র হইতে তৈয়ারী করিবার বন্দোবস্ত করিতে পারিবে।

চতুর্থতঃ—সোণারূপা কসা ও খরিদ বিক্রীর সন্ধান আপনি তাহার নিকট পাইবেন।

ফলতঃ এ কাজে যেরূপ সন্ধানশূলভ ও ইহাতে যেরূপ আঁত ঘাঁত আছে, তাহা আপনি না জানিলে আপনাকে অনেক বিষয়ে ঠেকিতে ও ঠকিতে হইবে। দোকান আরম্ভ করিয়া আপনাকে দুইটা বিষয়ের প্রধান লক্ষ্য রাখিতে হইবে।

প্রথম—কথার ঠিক,—অর্থাৎ যে সময়ের মধ্যে কার্য দিতে পারিবেন ঠিক সেই সময়ে কার্য দেওয়া চাই? লোকে ঠিক সময়ে কার্য পাইলে আপনাকে যথেষ্ট অর্ডার দিবে। শ্রাক্ষার দোকানে এ সম্বন্ধে একটি বড় বদনাম আছে। মোট কথা, যে কোন প্রকারে হউক, কথা ঠিক বজায় রাখিতে চেষ্টা করিবেন। আপনার হাতে কাজ বুঝিয়া খরিদদারকে দিন ঠিক বলিয়া দিবেন। খুচরা কাজে পয়সা বেশী; কিন্তু মিস্ত্রিরা অলসতার জগু গ্রাহ্য করে না। এইটা দোকানের একটা মহৎ দোষ। আমি খুব ভাল করিয়া দেখিয়াছি যে, খুচরা কাজ ঠিকমত করিতে পারিলে প্রত্যহ ২১ টাকার কার্য হয় এবং ইহার দ্বারা খরিদদার শীঘ্র বণীভূত হয়। সাধারণ দোকানদারকে লোকে সহজে বিশ্বাস করে না; লোকে তাহাদের সামান্য কার্য দিতে দিতে তবে বড় কাজ দেয় এবং সেই কাজ স্ত্রীলোকদিগের মনোমত ও ঠিক সময়মত হইলে তাহারা ইক্রমে অধিক কাজ দিবেন। আমার বিবেচনায় আপনি এক কাজ করুন।

দোকান খুলিলেই কিছু আর সেই দিন হইতে অর্ডার পাইবেন না! অতএব কতকগুলি খুচরা জিনিস তৈয়ারী করাইয়া ফেলুন। লোকে আজকাল বেশী খাদের জিনিস পছন্দ করে না—গিনি সোনার গড়নের জিনিস বেশী চায়। তাহাতে দুইপক্ষে সুবিধা। আপনি গৃহস্থের নিত্য আবশ্যকীয় নিম্নলিখিত জিনিসগুলি তৈয়ারী করিয়া ফেলুন। সোণা ও রূপার ছোট বড় মাছলি ও কবজ (ঔষধ পরিবার জন্ত আজকাল নিত্য জীলোকদীগের দরকার), নাক-কড়াই নানা রকমের, নোলক নাকড়ির সাজ, নাক ও কান বিধাইবার ছোট ছোট নাকড়ি, ছোট ছোট নখ, মাথার সোণার চিরুনি হাল্কার উপর, ছোট ছোট সোণার ফুল ও রূপার কাঁটা, পায়ের আংটা ও ছোট ছোট চুটকা, রূপার বোতাম ৮।১০ সেট, পুজার জন্ত আসন ও অঙ্গুরি, সোনা ও রূপার তারের অঙ্গুরি, রূপার সিন্দুর-কোটা। আপনার পুঁজি ১০০০ টাকা কম বলিয়া বেশী বড় জিনিসের নাম দিলাম না; কেননা শেষে টাকায় কুলাইবে না; তবে যাঁহাদের মূলধন বেশী তাঁহারা উপরোক্ত জিনিস ব্যতীত নিম্নলিখিত জিনিসগুলি ও তৈয়ারী করিতে পারেন :—

ইছদি ও পারসি মাকড়ি ও ইয়ারিং, সোণা ও রূপার চেন, নথের টানা, মাথার ফুল, আংটা, ছোট ছোট ছেলে ও মেয়েদের রূপার বাঁজ ও মল, রূপার পানের ডিবা প্রভৃতি।

দ্বিতীয়—বিশ্বাস-স্থাপন—জাক্রার কাজে এইটা একটা গুরুতর বিষয়। লোকের নিকট যেক্রপ বলিয়া দিবেন, যদি ঠিক সেইরূপ না হয়, তাহা হইলে আপনার উপর অবিশ্বাস হইবে। একাজে এক পান-মরুতা লইয়াই যত গণ্ডগোল। আপনি নিজে গড়িবেন না, যে ঠিক ধর্মতঃ কার্য করিবেন; কারিকরে যাহা বলিয়া দিবে তাহার উপর নির্ভর করিয়া আপনাকে ধরিকারকে দিতে হইবে। ধারাপ হইলে আপনাকে দণ্ড ত দিতে হইবেই! আধিকঙ্ক বদনামের ভাগী হইতে

হইবে—অতএব খুব সাবধান ! বিশেষ নজর রাখিবেন, যেন কোন প্রকারে পান-মর্তুতা বেশী না হয় । পান-মর্তুতা বেশী হইলে খরিদার আর আপনাকে বিশ্বাস করিবে না । লোকের বাহাতে আপনার উপর দৃঢ় বিশ্বাস থাকে, সে বিষয়ে যেন বিশেষ লক্ষ্য থাকে । লোকে আপনাকে বিনা লেখাপড়ায় সোণা ও টাকা দিবে, আর আপনি যদি তাহাদের সহিত বিশ্বাসঘাতকের কার্য্য করেন, তবে কারবারটা আপনার একবারে মাটা হইয়া যাইবে । এইজন্য ঐ দুইটা বিষয়ের প্রতি সর্বদা লক্ষ্য রাখিয়া কার্য্য করিবেন ।

ওজন-তত্ত্ব ।

এইবার ওজন সম্বন্ধে কয়েকটা বিষয় জানাইব । সোণা রূপা নিক্তির কাঁটার ওজন হইয়া থাকে । আমি অনেক সাক্ষরার দোকানে দেখিয়াছি যে, তাহাদের কাঁটার ঠিক ওজন হয় না ? $১০ \times ১০ \times ৫$ পাই পর্য্যন্ত তফাৎ হয়—ইহা একটা মহৎ দোষ । কাঁটা-গাছটা খুব ভাল দেখিয়া রাখিবেন যাহাতে এককুঁচও তফাৎ না হয় । আমার বিবেচনায় দুই গাছি কাঁটা রাখা ভাল ; কারণ রূপা ওজন করিতে করিতে প্রায় নিক্তি খারাপ হইয়া যায় ।

বাণি বা মজুরির কথা ।—বাণির কথা এইবারে খুলিয়া জানাইব । বাণির সঙ্গে পান-মর্তুতা থাকে । খরিদার কম বাণি দিতে চায় ; কিন্তু তাহারা জানেনা যে, পান-মর্তুতায় সাক্ষরার পোষাইয়া লয় ? সাবেক লোকে তত বুঝিত না ; তাহারা কেবল জানিত যে বালার ১ হইতে ১১০ টাকা ও অনন্তে ১১০ ২ বাণি লাগে । এখন আর সে দিন নাই ? এখন লোকে পান মর্তুতায় খপর আগে জিজ্ঞাসা করে । কাজেই সাক্ষরার খুলিয়া বলে যে, দুই টাকা বাণি দিলে ২১০ ৩ টাকা পান-মর্তুতা হইবে । মোট কথা—যে দিক দিয়া যান, তাহারা ৫ টাকা

ভরি মজুরি পোয়াইয়া লইবে? আজ কাল সব স্ত্রাকরারই এইরূপ বোল হইয়াছে।

লাভালাভের কথা।—এইবার লাভালাভের কথা খুলিয়া বলিব। স্ত্রাকরার দোকানে কত রকমে যে লাভ হয়, তাহা নিখিয়া কি জানাইব? হাতে কলমে-কাগজে না করিলে উহার ভিতরে প্রবেশ করে কাহার সাধ্য? তবে কতকগুলি বিষয়ের এখানে আভাস দিতেছি :—

১। স্ত্রাকরার দোকানের ঘরভাড়া আয় হইতে লাগে না; কারণ ঘরের ওঁচলা বা “নেহারা” ও “জমক” (যে জলে সোণা রং করে) বিক্রয় করিয়া ঘরভাড়া টাকা আদায় হইয়া থাকে; বরং যাহাদের দোকানে নকাসির কাজ আছে, তাহাদের ঐ নেহারা-বিক্রয়লব্ধ অর্থে ঘরভাড়া দিয়া কিছু লাভ থাকে। নেহারা বিক্রয়ের জন্ত কাহাকেও ডাকিতে হয় না। যাহারা নেহারা খরিদ করে, তাহারা প্রতিমাসে আপনার দোকানে আসিয়া নগদ টাকা দিয়া খরিদ করিয়া লইয়া যাইবে।

২। কষ্টি-পাথর ধুইয়া যে জল হয়, ঐ জল হইতে অনেকটা সোণা পাওয়া যায়। যাহারা দিনের মধ্যে অনেকবার সোণা কসিয়া থাকেন তাহারা রোজ তারিখে পাথর ধুইয়া সেই জল রাখিয়া দেন। ইহাতেও বৎসরে একভরি পর্য্যন্ত সোণা জমে।

৩। মোমের ডেলা হইতেও বৎসরে এক ভরি দুই ভরি সোণা পাওয়া যায়। সোণা ঘষিলে যে সামান্য স্ফন্দ ওঁড়া পড়ে, তাহা কাগজে রাখা চলে না—তাহা মোমে করিয়া তুলিয়া রাখা।

৪। কলিকাতার বাজারে ও বড় বড় দোকানে সোণা ও রূপা যাচাই করিলে, তাহার একটা মজুরি দিতে হয়; তাহার দ্বারাও মাসিক একটা আয় আছে।

৫। বাকী পানমরতা, গড়নের মজুরি, খুচরা জিনিসের মেরামতি

মজুরি, সোণারূপার খরিদ বিক্রী, সোণা-গালাই, সোণা পাকা করা প্রভৃতিতেও লাভ আছে।

মোট কথা, স্ত্রাক্ষরায় দোকানে কোন প্রকার লোকসান নাই; তবে ছোট লোকের খোসামোদ করিতে হয়, কারণ কারিকর ও মিস্ত্রিদের কথার ঠিক নাই। অগ্রিম দাদন লইয়াও উহারা অল্প স্থানে কার্য্য করে। তা' কি করিবেন? দিন কাল যেরূপ পড়িয়াছে, তাহাতে ঝি চাকরেরই যখন নিত্য খোসামোদ করিতে হয়, তখন মিস্ত্রির খোসামোদে আর অপমান কি?



১৫। বেণেতি কাজ ।

বেণেতি কাজ শ্রাক্ষার কাজের অন্তর্গত । তবে দোকান না করিয়া বাটীর বৈঠকখানায় বসিয়া ভদ্রলোকের দ্বারা বেশ চলে । এ কাজে যত মূলধন হয় ততই ভাল ; তবে হাজার টাকার কম হইলে আসরে নামা যায় না । ঝাঁহারা দোকান করিতে, চালানী কাজ করিতে বা সামান্য কলকারখানা করিতে, কর্মচারী রাখিতে, বিদেশে যাইয়া ব্যবসা করিতে, স্থানান্তরে বাস করিতে ভাল বাসেন না, তাঁহাদের পক্ষে এ ব্যবসা করা খুব ভাল । এখন কাজের কথা খুলিয়া নিধিতেছি ।

বেণেতি কাজ দুই তিন প্রকারে হইয়া থাকে ; যথা :—খরিদারের জিনিস অর্ডার লওয়া, সোণারূপা খরিদ বিক্রয়, জিনিস বন্ধক রাখিয়া টাকা ধার দেওয়া ।

১। **অর্ডারি কাজ** । অর্থাৎ গৃহস্থ খরিদার জোগাড় করিয়া, তাহাদের নিকট অর্ডার গ্রহণ করিয়া তাহাদিগকে দেওয়া । এখন প্রশ্ন হইতে পারে, খরিদারের ও আপনার লাভ কি ? খরিদারের লাভ এই যে, তাঁহারা হয়'ত শ্রাক্ষাকে বেশী সোণা দিয়া বিশ্বাস করিতে পারেন না, অথবা সময়াভাবে গড়াইতে পারেন না অথবা দূরদেশে থাকেন, এই সকল কারণে তাঁহারা বেণেতির হাতে দেন । বেণেতি মহাশয়ের লাভ এই যে, তিনি দোকানদারের নিকট একটা special rate পান, সেই টুকুই তাঁহার লাভ । এখন আপনার দেশ-দেশান্তরে বা গ্রামান্তরে যে সকল বন্ধুবান্ধব ও আত্মীয়-স্বজন আছেন, তাঁহাদের নিকট অর্ডার সংগ্রহ করুন, এবং সেই সকল জিনিস দোকানদারদের নিকট তৈয়ারী করাইয়া তাহাদিগকে পাঠাইয়া দেন । আর একটা উপায় আছে ;—কোন গৃহস্থের জিনিস বিক্রয় করিবার আবশ্যক আছে, তাহার সন্ধান রাখুন এবং সেই গৃহস্থকে হাতে রাখিয়া সেইরূপ জিনিসের

খরিদার জোগাড় করুন। তাহার দ্বারা আপনারও কিছু লাভ হইতে পারে।

২। **খরিদ বিক্রয়ের কার্য্য।** উপরে লিখিয়াছি যে, যাহার জিনিস বিক্রয়ের আবশ্যক আছে, তাহার নিকটে সেই জিনিস খরিদ করুন। যদি ভাল অবস্থায় থাকে, তবে ঐ জিনিসকে একবার রং করিয়া নূতন বলিয়া অল্প খরিদারকে বিক্রয় করিলে বাণী ও দরকহুরি দুই দফা লাভ হইতে পারে। মনে করুন, আপনি গিনি সোণার এক ছড়া চেনহার কাহারও নিকট কেবল সোণার দাম দিয়া খরিদ করিলেন এবং রং করাইতে না হয় ৥০ আনা খরচ হইল। তাহার পর যে খরিদারকে বিক্রয় করিবেন, তাহার নিকট হইতে পান-মর্তু ও বাণী হিসাবে ৪৮ টাকা ভরিপ্রতি লইলেন। যদি জিনিসটা ৮৮ ভরি থাকে, তবে আপনার ৩২৮ টাকা লাভ হইল। 'তা' ছাড়া ভাঙ্গা-চুরা গহনা খরিদ করিবার সময় বাজার অপেক্ষা ২৮—৩৮—৪৮ টাকা যেমন পারিবেন সেইরূপ কম দরে খরিদ করিলেন এবং তাহাকে গালাইয়া বাট করিয়া বাজার-দরে সোণাপটীর মহাজন দিগকে বিক্রয় করিলেন; উহাতেও আপনার বেশ লাভ হইবে।

৩। বন্ধকী কাজ ঘরে বসিয়া বেশ চলে। সাধারণতঃ গহনা বন্ধক রাখিয়া ৮০ আনা শতকরা সুদ ত সর্ব্বত্রই পাওয়া যায়? স্থান-বিশেষে ও সময়বিশেষে ১৮—১৮০, টাকায় ১০ আনা ও ৮০ আনা পর্য্যন্ত দাঁও লাগে? ভদ্রলোকের টাকার অভাব হইলে জ্বরী গহনা বন্ধক দিয়া গোপনে টাকা লইয়া থাকেন। অনেকে নিজে লইতে লজ্জা বোধ করেন বলিয়া, বাটীর জ্বরীলোকদিগের দ্বারা এই কার্য্য গোপনে সাধন করিয়া থাকেন। ইহাতে যত টাকা খাটাইবেন তত টাকা খাটিবে। তবে এ কার্য্যে নিম্ন লিখিত বিষয়ে বিশেষ লক্ষ্য রাখিয়া কার্য্য না করিতে পারিলে অনেক সময়ে আপনাকে বিশেষ ক্ষতিগ্রস্ত হইতে হইবে।

(ক) জিনিস বন্ধক রাখিতে আসিলেই অগ্রে জিনিসটা ভাল করিয়া যাচাই করিয়া দেখিবেন, যে প্রকৃত সোণা বা রূপার জিনিস কিনা ? যদি নিজেয় দ্বারা না হয়, তবে গোপনে স্মাক্‌রাকে দেখাইবেন, যে কত খাদের জিনিস ও কত ওজন ও কত দর হইতে পারে ।

(খ) জিনিসের অধিকারী কত টাকা চায়, তাহা জানিয়া লইবেন । স্কুদের হার ঠিক করিয়া লইবেন, এবং কি ভাবে স্কুদ জমা দিবে, অর্থাৎ মাসিক কি ত্রৈমাসিক ? ত্রৈমাসিকের উপর স্কুদ দিতে চাহিলে লোক-বিশেষে রাজী হইবেন না । কত দিনের কড়ার করিতেছে তাহাও জানিয়া লইবেন । তাহার পর নিম্নলিখিত ভাবে margin বা কমুরি হাতে রাখিয়া টাকা দিবেন । রূপার জিনিসের টাকায় ৯০ আনা এবং সোণার জিনিসে টাকায় ৯০ আনা দিবেন ; তবে লোক বিবেচনা করিয়াও বুঝিয়া বেশীও দিতে পারেন ।

(গ) অপরিচিত ব্যক্তিকে কদাচ টাকা ধার দিবেন না । জিনিস রাখিবার কালীন খুব ভাল করিয়া পরীক্ষা করিয়া দেখিবেন, যেন গিল্‌টির জিনিস না হয় । আজকাল ভাল গিল্‌টি এমন হইয়াছে যে, একপোড়োও স্মাক্‌রার চিনিতে পারে না । অতএব খুব সাবধান ! চুরির জিনিস কদাচ বন্ধক রাখিবেন না ।

(ঘ) কড়ারের সময় উত্তীর্ণ হইয়া গেলে, জিনিসের অধিকারীকে জিজ্ঞাসা করিবেন, সে জিনিস লইতে পারিবে কি না ? যদি না গ্রহণ করে তবে ঐ শূলে-পড়া জিনিসকে বিক্রয় করিবার চেষ্টা করিবেন । শূলে পড়া জিনিস রাখিয়া টাকা আবদ্ধ করিয়া রাখা ব্যবসায়ীর উচিত নহে, একথা যেন বেশ স্মরণ থাকে ।

(ঙ) বন্ধকী জিনিসের জমা-খরচ একখানি আলাহিদা খাতায় লিখিয়া রাখিবেন । তাহাতে সমস্ত বিষয় খুলিয়া লিখিবেন । আমার বিবেচনায় নিম্নলিখিত বিষয়গুলি লিখিলে ভাল হয় :—নম্বর দেওয়া;

সন ও তারিখ, জিনিসের অধিকারীর নাম ধাম, জিনিসের বিবরণ, কত টাকা দেওয়া হইল, কত দিনের কড়ার, খুদ কি হারে, কবে উত্তল হইল, কবে শুলে পড়িল, মজুত রহিল কি বিক্রয় হইল। এইরূপ ভাবে কার্য্য করিলে ঘরে বসিয়া বেশ কার্য্য চলিবে। “চোটোর কাজ” সম্বন্ধে আমার লিখিত “মহাজন-সখা” নামক পুস্তকে বিশদভাবে দিয়াছি আশা করি, আমার কথামত কার্য্য করিলে আপনি লাভবান হইবেন।



১৬। খপরের কাগজ বিক্রয়ের এজেন্সি।

বাবু ব্যবসাদারের মধ্যে অনেকে আমার উপর চটিবেন, কেন না আমি যে সকল ব্যবসার কথা লিখিতেছি, তাহা হয়'ত অনেকের “উজ্জ্বলিত্তি” বলিয়া মনে হইবে। কিন্তু মনে থাকে যেন—ইহা স্বাধীন ব্যবসা!—মনিবের চোখ-রাঙ্গানি, চড়-চাপড়, বুটের গুঁতা খাওয়া অপেক্ষা শতগুণে ভাল। স্বদেশী ছজুগ খুব হইল; দিনকতক রমারম্ রমারম্ খুব চলিল; আবার যে কে সেই! যা'ক, এখন কাজের কথা বলি। খপরের কাগজ বিক্রয়ের এজেন্সির কাজে ৫০ টাকা মূলধন লইয়া মাসে অন্ততঃ ৩০ টাকা রোজকার হয়। অনেক স্থলে এক্ষণে সুবিধা আছে, কিন্তু লোকে তত লক্ষ্য করিয়া দেখে না। এই কাজ ঘরে বসিয়া বেশ চলে; তবে সহরে করিতে হইলে বাজারের মধ্যে একটা তামাকের দোকান করিতে হয়। একটা হিন্দুস্থানী পিয়ন রাখিলে বেশ কার্য চলিতে পারে, অথচ বিনা পরসায় দৈনিক কাগজ পড়া চলে। এখন কি করিয়া কার্য আরম্ভ করিতে হইবে, তাহাই লিখিতেছি।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

প্রথমে যে যে কাগজের এজেন্সি লইবেন, তাহাদের সঙ্গে বন্দোবস্ত করুন। যদি আলাপ বা সুপারিশ থাকে, তবে বিনা ডিপজিটে কার্য্য চলিবে; তাহা না হইলে কিছু কিছু ডিপজিট বা অগ্রিম টাকা কিছু জমা রাখিতে হইবে। আপনি এক কাজ করুন; Indian Daily News, Daily Bengali, হিতবাদী, বহুমতী, দৈনিক নায়ক, দৈনিক চক্রিকা, এই কয়খানি কাগজের এজেন্সি গ্রহণ করুন। প্রতিদিন প্রাতঃকালে আপনার পিয়ন পোস্টাফিস হইতে এই সকল কাগজ লইয়া সহরে বিক্রয় করিতে থাকিবে। তাহার পর অহুসন্ধান করুন যে,

ঐ সকল কাগজের গ্রাহক কে। তাঁহাদিগের নিকটে নিজে যাইয়া বন্দোবস্ত করুন। গ্রাহক-শ্রেণীভুক্ত হইয়া অগ্রিম টাকা জমা দেওয়া অপেক্ষা আপনার নিকটে লওয়াই সহরবাসীর সুবিধা। মনে করুন, কেহ Daily Bengalee-র গ্রাহক আছেন, তাঁহাকে মাসে মাসে ২ টাকা দিতে হয়, আর আপনি তাহাকে ১১০ টাকায় মাসে দিতে পারিবেন, অথবা পাঠকেরা নগদ ১০ আনা দরে খরিদ করিলে লাভবান হইবেন। ৩০ দিনের মধ্যে ৪ দিন কাগজ বন্ধ থাকে; অধিকন্তু কোন পর্কোপলক্ষে বা কাহারও মৃত্যু উপলক্ষেও ২ দিন—মোট ৬ দিন বাদে ২৪ দিনের মূল্য ১১০ টাকা হয়। সাপ্তাহিক পত্রিকায়ও ঐরূপ হিসাব আছে। বৎসরে ৫২ সপ্তাহের মধ্যে ৬ দুর্গাপূজার সময় দুই সপ্তাহ, তা'ছাড়া আরও ৪।৫ দিন মোট ৭ দিন বাদে ৪৫ সপ্তাহের নগদ মূল্য ১১০ স্থানে পাঠকদিগকে ২ টাকা দিতে হয়। এই সকল বিষয়ে তাঁহাদিগকে বিশদভাবে বুঝাইয়া দিলে নিশ্চয়ই তাঁহারা আপনার নিকট কাগজ লইবেন।

লাভ-লোকসানের কথা ।

এইবার লাভের কথা লিখিব। অধিকাংশ কাগজের পাইকারী দর নগদ মূল্যের অর্দ্ধেক। অতএব আপনার একখানি কাগজ বিক্রয় হইলে অর্দ্ধেক লাভ হইবে। হাতে কলমে কাজ করিয়া দেখুন;—না পোষায় ছাড়িয়া দিবেন।—মোটের উপর এ কাজে আপনার কোন প্রকারে লোকসান হইবে না। অবিক্রীত কাগজও কেরত দেওয়া চলে।



১৭। খৈল, ভূষি ও বিচালির দোকান।

উপরোক্ত তিনটি ব্যবসা একত্রে করাই সুবিধা। আমাদের দেশে উপরোক্ত ব্যবসার প্রতি কাহারও তত লক্ষ্য নাই। পশ্চিমে হিন্দুস্থানী বা মাড়োয়ারীরা আমাদের দেশে প্রথমে এই ব্যবসা করিয়া যখন বেশ হুঁপয়সা রোজকার করে, তখন উহার সঙ্গে ২।৪ বোরা বুট, গম প্রভৃতি আমদানি করিয়া শেষে বেশ ফালাও করিয়া ফেলে। ব্যবসায় কার্যো উচ্চ নীচ জ্ঞান করিতে নাই; তাহা হইলে ব্যবসা চলে না? যাহারা কম পুঁজিতে কার্য করিতে চাহেন, তাঁহাদের পক্ষে এ ব্যবসা করা খুব ভাল। দেশে থাকিয়া মাসে ২০।২৫ টাকা করিয়া মাসে রোজকার বেশ হইবে?

কার্য্যারম্ভ কাজের কথা।

২০০ টাকা মূলধন লইয়া একাধা আরম্ভ করা বাইতে পারে। উপরোক্ত তিনটি জিনিসের মধ্যে ভূষি বিক্রয়েই লাভ বেশী। বাজারের বাহিরে একটা দোকান-ঘর লইলে কম ভাড়ার পাওয়া যায়। সামান্য ব্যবসাতে দোকান-খরচ যত কম হয়, সে বিষয়ে যেন বেশ নজর থাকে।

বিচালি দোকানে বসিয়া কিনিতে পাওয়া যায়। পল্লিগ্রামের কৃষকেরা গাড়ি বোঝাই করিয়া বাজারে বিক্রয় করিতে আনে; তাহাদিগের নিকট খরিদ করুন এবং সামান্য লাভে বিক্রয় করিতে থাকুন। বর্ষাকালে বিচালির দর খুব চড়িয়া থাকে, অতএব টাকার সুবিধামত বর্ষার পূর্বে কিছু খরিদ করিয়া রাখিতে পারলে বেশ হুঁপয়সা লাভ হয়। ভূষি বেশী দিন থাকিলে গুমো গন্ধ ও রং খারাপ হইয়া গেলে খরিদার পছন্দ করে না; অতএব যেমন কিনিবেন সেইরূপ সঙ্গে সঙ্গে বিক্রয় করাই ভাল। খৈলও তজ্রপ। টাটকা খৈল যেমন কিনিবেন, তেমনি সঙ্গে সঙ্গে বিক্রয় করিবেন; পুরাতন হইলে আর বিক্রয় হইবে না। এ সম্বন্ধে অধিক লিখিবার প্রয়োজন দেখি না।

১৮। পুস্তকের দোকান।

শিক্ষিত ব্যক্তি চাকরি না করিয়া এ কার্য অনায়াসে করিতে পারেন। যাহারা বনিয়াদী ঘরের সন্তান, লোকের কাছে যাহাদের মানসম্মত আছে, পাঁচজনের সঙ্গে যাহাদের আলাপ পরিচয় আছে, তাহারা অনায়াসে এ কার্য করিতে পারেন। গ্রন্থকর্তাদিগকে হাত করিতে পারিলেই এ কাজ বেশ সহজে হয়। ২০০ টাকা মূলধন লইয়া এই কার্য আরম্ভ করা যাইতে পারে। সহরের বা বাজারের যে স্থানে স্কুল ও কাছারী আছে, সেই স্থানে একটা ঘর ভাড়া লইয়া কার্য আরম্ভ করুন। কদাচ কাঁচাঘরে পুস্তকের দোকান করা উচিত নহে। তাহার পর দুই চারিটা পুরাতন আলমারী ও বড় বড় শেল্ফ জোগাড় করিয়া ফেলুন। তাহার পর কোন এক প্রসিদ্ধ পুস্তকালয় হইতে ইংরাজি ও বাঙ্গালা পুস্তকের ক্যাটলগ লইয়া পুস্তক নির্বাচন করুন এবং গ্রন্থকারদিগের নাম-ধাম সংগ্রহ করুন। তাহার পর প্রত্যেক গ্রন্থকর্তার কাছে নিজে যাইয়া আলাপ করুন এবং যাহাতে আপনার দোকানে পুস্তক বিক্রয়ের জন্ত দেন, তাহার চেষ্টা করুন। এই সকল গ্রন্থকর্তাদিগকে হাত করিতে হইলে একটু সুপারিসের দরকার। আত্মীয় স্বজন, স্কুলের মাষ্টার ও পরিচিত বন্ধুবান্ধবের দ্বারা সুপারিস-পত্র পাইয়া, যে কোন উপায়ে হউক গ্রন্থকর্তাদিগকে হাত করিতেই হইবে। নহিলে আপনার কার্য সাধন হইবে না।

এইরূপ ভাবে সকলকার নিকট কিছু কিছু পুস্তক লইয়া দোকান সাজাইয়া ফেলুন। তাহার পর দোকান চলিলে গ্রন্থকর্তারা আপনা হইতেই আপনাকে পুস্তক বিক্রয়ের জন্ত দিবেন। প্রথম প্রথম নিম্ন-প্রাথমিক ও উচ্চ-প্রাথমিক Standardএর পুস্তক রাখুন; তাহার পর ভাল ভাল নামজাদা নাটক নভেল, পাঁচালীর পুস্তক, ধর্মগ্রন্থ, বৈষ্ণব-গ্রন্থ,

জ্যোতিষ পুস্তক, ডাক্তারি, হাকিমি, কবিরাজি ও হোমিওপ্যাথি চিকিৎসার পুস্তক, প্রভৃতি সর্ব-রকমের পুস্তক যতদূর সংগ্রহ করিতে পারেন, জোগাড় করিতে থাকিবেন। ঐ সঙ্গে স্কুলের ছেলেদের জন্য কিছু ২ টেনসনের রাধা আবশ্যক; তাহা না হইলে স্কুলের ছেলেদের সহজে হাত করিতে পারা যাইবে না। আমি নিম্নলিখিত জিনিসগুলি রাধিতে বলি :— কাগজ, কলম, নিব, দোয়াত, প্লেট, পেনসিল, কালিপূর্ণ দোয়াত, পাউডার, ছুরি, রুল, কাঁচি, কুইল পেন, ব্রাটস কাগজ, Exercise book, Eraser প্রভৃতি।

বিক্রয়ের উপায়।

দোকান ত এক রকম সাজাইলেন; এখন বিক্রয় কি করিয়া করিবেন ও লোকে কি করিয়া জানিবে তাহার উপায় করিতে হইবে। শুধু দোকান সাজাইয়া নিশ্চিন্তে বসিয়া থাকিলে ত আর বিক্রয় হইবে না? আপনায় মত হয়ত আরও পাঁচখানি দোকান আছে; তাহাদের জমান ঠাট; হটাৎ যে খরিদার আপনার দোকানে আসিবে, তাহার সম্ভাবনা কোথায়? খরিদারের প্রতি কিরূপ ব্যবহার করিতে হয়, কি করিলে খরিদার পাওয়া যায়, কি করিলে খরিদার সন্তুষ্ট থাকে, প্রভৃতি নূতন ব্যবসায়ীদের জ্ঞাতব্য বিষয় আমার কৃত “মহাজন-সংখ্য” বিশদভাবে লিখিয়াছি, কাজেই এ স্থানে আর পুনরুল্লেখ করা আবশ্যক মনে করিলাম না।

পূর্বেই বলিয়াছি যে, পুস্তকের দোকান করিবার সময় অগ্রে স্কুলের মাষ্টারদিগকে হাত করিতে হইবে। তাঁহাদের নিকট সর্বদা যাতায়াত করিবেন এবং সর্বদা তাঁহাদিগকে দোকানে আসিতে বলিবেন; তাহা হইলে তাঁহাদের দ্বারা আপনার অনেক বিক্রয়ের সাহায্য হইতে পারিবে। তাহার পর একবার পল্লীগ্রাম ও নিকটস্থ গ্রামে গিয়া পাঠশালার

শুরুমহাশয়, পণ্ডিত ও স্কুলের মাষ্টারদিগের সহিত আলাপ করিয়া আসিবেন, এবং যাহাতে তাঁহার আপনার দোকানে পুস্তকের অর্ডার দেন সে বিষয়ের জ্ঞাত অল্পরোধ করিবেন। শুধু একবার যাইলে কার্য্য হইবে না; যতদিন দোকান বেশ না জমে, ততদিন মাসিক একবার করিয়া যাইতে হইবে। এইরূপ ভাবে ক্রমশঃ আপনার দোকান জমিতে থাকিবে; তাহার পর ভিন্ন ভিন্ন জেলায় যাহাতে আপনার পুস্তক বিক্রয় হয়, সে বিষয়ে চেষ্টা করিতে হইবে।

বিজ্ঞাপন প্রচার ।

এইবার আপনাকে বিজ্ঞাপন দিতে হইবে। কিরূপ ভাবে কম পরসার বিজ্ঞাপন দিলে আপনার সহজে কাজ হইবে, তাহার সম্বন্ধে আপনাকে কিছু আভাস দিতেছি। যে সকল গ্রন্থকর্তার পুস্তক ছাপা হইতেছে, সেই সকল পুস্তকের শেষে আপনার দোকানের কথা দিতে চেষ্টা করিবেন। Exercise বহির কভারের উপরেও দিতে চেষ্টা করিবেন। প্রথম প্রথম এইটুকু হইলে আপনার কিছু Circulation হইবে। তাহার পর কি উপায়ে আপনার খুব Circulation হইবে তাহা পরে লিখিতেছি।

স্কুলের পাঠ্যপুস্তক না হয় স্কুলের মাষ্টারদের দ্বারা ও ছেলোদের দ্বারা বিক্রয় হইল। কিন্তু বাকী নাটক নভেল প্রভৃতি অগ্ৰাণ্ড পুস্তক কি করিয়া বিক্রয় হইবে? গ্রন্থকারের যদি পুস্তক বিক্রয় না হয়, তবে আপনার নিকট বেনীদিন রাখিবে না। এখন আপনাকে সেই উপায়ের চেষ্টা করিতে হইবে। এক কাজ করুন,—হিতবাদী, রঙ্গবাসী, বসুমতী, সম্মীবনী, সময়, প্রবাসী, সাহিত্য, নব্যভারত প্রভৃতি কতকগুলি বিশিষ্ট পত্রিকার সম্পাদকের সহিত আলাপ করিয়া এরূপ বন্দোবস্ত করুন যে, আপনার দ্বারা যে সকল গ্রন্থকর্তার বিজ্ঞাপন তাঁহাদের কাগজে

যাইবে, তাহার জ্ঞাত যেন Special rate দেন। তাহা হইলে আপনি গ্রন্থকর্তাদিগের খরচে তাঁহাদের পুস্তকের বিজ্ঞাপন দিতে থাকিবেন এবং “আপনার দোকানে পাওয়া যায়” এই কথা লেখা থাকিলে লোকে সহজে আপনার নাম জানিয়া ফেলিবে। অথবা আর এক কাজ করিতে পারেন; সমস্ত পুস্তকের ৫৭৭ লাইন বা ততোধিক করিয়া বিজ্ঞাপন লিখিয়া একখানি ছোট Booklet করিতে পারেন। ঐ Bookletএর খরচ আপনি সমস্ত গ্রন্থকর্তার নিকট ভাগ অনুসারে লইবেন। উপরোক্ত বুকলেট পঞ্জিকার সঙ্গে বিজ্ঞাপনরূপে দিলে, মফঃস্বল হইতে বেশ অর্ডার আসিবে,—মফঃস্বলের গ্রাহককেও—পুস্তক পাঠাইবার সময় একখানি পাঠাইবেন। ইহার দ্বারা গ্রন্থকর্তাদিগের পুস্তক বেশ বিক্রয় হইবে,—এবং আপনার নাম “বিনা পয়সায়” শীঘ্র প্রকাশ হইয়া পড়িবে। এইরূপ ভাবে আপনার দোকানের দিন দিন উন্নতি হইতে থাকিবে।

গ্রন্থকার মহাশয়েরা কখনোই পোয়াইতে চান না; অতএব তাঁহা-
দিগকে হাত করিতে হইলে আপনাকে সমস্ত কনকটের ভার লইতে
হইবে। তাঁহারা কেবল টাকা চান; সেই জ্ঞাত যাহাতে তাঁহাদের
পুস্তক শীঘ্র বিক্রয় হয় এবং সঙ্গে সঙ্গে বাহাতে তাঁহারা টাকা পান, সে
বিষয়ে আপনাকে বিশেষ ভাবে লক্ষ্য রাখিতে হইবে। ঠিকমত টাকা
দিতে পারিলে তাঁহারা সন্তুষ্ট থাকিবেন। আমি জানি, অনেক
বড় বড় পেট-মোটা পুস্তক-বিক্রেতা মহাশয়েরা হিসাব ও টাকা
দিতে সহজে চান না, অথচ নামজাদা বলিয়া গ্রন্থকার মহাশয়েরা তাঁহাদের
নিকট বেশী ঝোঁকেন।

লাভালাভের কথা।

এখন আপনার লাভ কি, তাহাই খুলিয়া লিখিতেছি। আপনার
কেবল কমিসন লাভ। গোলাদার বা আড়তদারদিগের যেমন আড়ত-

দারী খরচা লাভ, তেমনি আপনারও আড়ত বা কমিশন লাভ। গ্রন্থকর্তাবিশেষে ও পুস্তকবিশেষে নানা রকম কমিসনের দর আছে। নূতন ব্যবসায়ীদের জ্ঞাতার্থ কতকটা খুলিয়া দিতেছি। স্কুলপাঠ্য পুস্তকের কমিসন সর্বাপেক্ষা কম, তবে ১০০ টাকার ৫ টাকার নীচে নহে ও ১০ টাকার উর্দ্ধ নহে। নাটক-নভেলে শতকরা ২০—২৫—৩০ টাকা পর্য্যন্ত দর আছে। সাধারণতঃ ১০—২০ টাকা পর্য্যন্ত দর আছে। এইটী মোটামুটী নিয়ম। এই ব্যবসারে আর একটী পন্থা আছে। যদি আপনার টাকার জোর থাকে, তবে আপনি গ্রন্থকর্তার নিকট কপিরাইট্ খরিদ করিয়া লইলে লাভবান হইতে পারিবেন। গ্রন্থকর্তা মহাশয় একেবারে মোটা টাকা পাইলে কপিরাইট বিক্রয় করিয়া থাকেন। তাহার পর পাবলিসার বা প্রকাশক হওয়া। কোন নামজাদা গ্রন্থকর্তা একখানি পুস্তক লিখিয়া আপনার নিকট ফেলিয়া দিলেন। আপনি ঐ পুস্তক নিজের খরচে ছাপাইয়া ও বিজ্ঞাপন দিয়া, পুস্তক বিক্রয় করিয়া যে টাকা পাইবেন, তাহার অর্দ্ধেক আপনি পাইবেন এবং বাকী অর্দ্ধেক গ্রন্থকর্তাকে দিতে হইবে। উপরোক্ত কার্যে মোটা লাভ হয় বটে, কিন্তু অনেক কনফাট্ পায়াইতে হয়।

আমাদের দেশে প্রকাশক ও পুস্তক-বিক্রেতারা নামজাদা লেখকের manuscript বা পাণ্ডুলিপির কপিরাইট্ খরিদ করিতে চান না। পাশ্চাত্যদেশে এরূপ কপিরাইট্ বিক্রয়ের যথেষ্ট চলন আছে। আমাদের দেশে বাঙ্গালী পুস্তক-বিক্রেতারা ততদূর সাহস করেন না। বাহা হউক, যাহারা ভদ্রসন্তান, ও গায়ে কামিজ দিয়া মান-সম্মত বজায় রাখিয়া কার্য করিতে চান, তাহারা এ কার্যে অগ্রসর হউন—ইহাই আমার প্রার্থনা।

১৯। হাঁড়ির দোকান।

পাঠক মহাশয়! হাড়ির দোকানের নাম শুনিয়া হাসিয়া উঠিবেন। পাঁচজন থাকিলে আমার নিন্দা করিবেন, কত কথা বলিবেন, কত দোষারোপ করিবেন, কত গালাগালি দিবেন; শেষে হয়'ত পরম আত্মীয়ের মত মধুর “শালা” সম্ভাষণটি পর্য্যন্ত করিতে ছাড়িবেন না! তা' যাহো'ক, ব্যবসাটাকে একেবারে স্থগা করিবেন না। নিজের এক্সারে থাকিয়া কার্য্য করার স্থান স্থখ নাই, একথা যেন বেশ মনে থাকে। আপনাতা মত লম্বা চওড়া লেকচার ঝাড়ুন, গরিবের কথা মত কার্য্য করুন; দেখুন—চাকরি অপেক্ষা সুখে থাকিতে পারেন কিনা? যা'ক, এখন কাজের কথা লিখিতেছি।

কাজের কথা।—১০০ শত টাকা লইয়া এই ব্যবসা বেশ আরম্ভ করা যাইতে পারে। বাজারে অথবা নদী বা গঙ্গার ঘাটে যেখানে জী-লোকেরা বেশী যাতায়াত করিয়া থাকেন, অথবা যেখানে তীর্থযাত্রীরা বাসা লইয়া থাকেন, সেই স্থানে দোকান করুন; তাহা হইলেই বিক্রয় বেশ হইবে। এ কাজে লহনা নাই, বেশ মজার কাজ; কোন ঝন্টপ নাই! নগদ পয়সায় জিনিস বিক্রয় হইবে অথচ বেশ লাভ! এ দোকানে অগ্নি লাগিবার বা চুরির কোন ভয় নাই। আজ পর্য্যন্ত হাঁড়ির দোকানে চুরি হইতে শুনি নাই। এই ব্যবসায় সম্বন্ধে বেশী কিছু লিখিবার আবশ্যক নাই; তবে পাঠক মহাশয়দিগকে চক্ষে অভুলি দিয়া দেখাইবার জন্য এই ব্যবসার কথা এখানে লিখিলাম। এ ব্যবসার বিশেষ গুণতত্ত্ব বা ঘাঁত-ঘোঁত কিছুই নাই। তবে বর্ষার সময় জিনিস তৈয়ারী হয় না বলিয়া দর কিছু চড়া থাকে। চৈত্র বৈশাখ মাসে বেশী পরিমাণে খরিদ করিয়া রাখিলে সুবিধা হয়। দোকানে কি কি রকম হাঁড়ি রাখার দরকার, তাহা আর কি লিখিব; একবার হাঁড়ির দোকানে গিয়া দেখিয়া লিখিয়া লইলেই যথেষ্ট হইবে।

১০। দেশী কাপড়ের পাইকারী কাজ ।

দেশী অর্থে-আমি এখানে হাতের তাঁতের কাপড়ের কথা লিখিতেছি । এ ব্যবসায়ী অনেক তাঁতী ভায়ারা করিয়া থাকেন । দেশে থাকিয়া দেখিয়াছি যে—এই সম্প্রদায়ের পাইকারগণ কাঁধে বা বগলে কাপড়ের মোট লইয়া—ভদ্রলোকের বাড়ীতে ও দোকানে বিক্রয় করিয়া একপ্রকার বেশ স্নেহে সচ্ছন্দে জীবনযাত্রা নির্বাহ করিয়া আসিতেছে । বাটীতে থাকিয়া এ কার্য্য চলে বটে ; কিন্তু ঘরে বসিয়া চলে না । রোজ্জ তারিখে ঘুরিয়া না বেড়াইলে বিক্রয় হইবে না । একটু কষ্টস্বীকার না করিলে এ কার্য্যে উন্নতি হয় না । ৫৬ শত টাকার মূলধন লইয়া এ কার্য্য আরম্ভ করা যাইতে পারে । এখন কি করিয়া কার্য্য আরম্ভ করিতে হইবে, তাহাই লিখিতেছি ।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা ।

প্রথমে আপনাকে কাপড় খরিদ করিবার ব্যবস্থা করিতে হইবে । কি করিয়া বা কিরূপ ভাবে খরিদ করিলে আপনার সুবিধা হইতে পারে, তাহার গূঢ়তত্ত্ব জানাইতেছি । প্রথমে আপনি চারিদিকে ঘুরিয়া, কিংবা যেখানকার কাপড় বিখ্যাত সেই স্থানের তাঁতীদের সহিত আলাপ করুন । তাহার পর তাহাদিগকে আপনার ব্যবসার কথা খুলিয়া বলিলে, তাহারা আপনাকে যত্নের সহিত মাল দিবে ।

কাপড় খরিদ করিবার পূর্বে কিন্তু আপনাকে সর্ব্বরকম কাপড়ের দর জানিতে হইবে । আপনি যখন নূতন ব্যবসায়ী, তখন আপনার পক্ষে কাপড় চিনিয়া দর করা বড় শক্ত কাজ হইবে । তবে হাতে-কলমে কিছু দিন কার্য্য করিতে করিতে আপনার নজর ধরিয়া যাইবে । এক কাজ করুন ;—বাজারে কোন বিশিষ্ট ও সৎ দোকানদারের

সহিত আলাপ করিয়া তাঁহার নিকট সন্ধান জাহ্নন যে, কোন্ মিলের কি কি কাপড় বাজারে কি দরে বিক্রয় হয়, এবং তিনি কি দরে খরিদ করিতে পারেন ; সেইরূপ একটা আঁচ বুঝিয়া আপনি তাঁতীদের নিকটে কিছু কিছু খরিদ করিতে থাকুন।

কাপড় খরিদের সময় লক্ষ্য রাখিবেন, যেন পাড় বেশ চট্‌কদার হয়। তাহা হইলে শীঘ্র বিক্রয় হইয়া যাইবে। বাজারে যে প্রকার কাপড়ের চলন ও বিক্রয় বেশী, প্রথম প্রথম সেই সকল কাপড় খরিদ করিবেন ; কদাচ বেশী মাল খরিদ করিবেন না। যেমন যেমন বিক্রয় করিতে পারিবেন, সেইরূপ কাপড় খরিদ করিবেন।

বিক্রয়ের উপায়।

এইবার বিক্রয়ের উপায় লিখিতেছি। পাইকারী কাজে দোকানদারকে বেশী বিক্রয় করাই সুবিধা ; কারণ তাহারা এককালীন অনেক টাকার মাল লইবে। যাহারা ভাল দোকানদার, তাহারা নগদ টাকা দিবে, কিন্তু দর একটু সুবিধা চায় ; অন্যান্য দোকানদারেরা টাকা বাকী রাখিয়া কার্য্য করিতে চাহে। ব্যবসা করিতে হইলে দেনাপাওনা না করিলে চলে না ; তবে লোক বুঝিয়া ধার দিবেন।

তাঁতীরা আপনাকে ধারে কাপড় দিবে না ; তাহাদের নিকট নগদ টাকায় মাল খরিদ করিতে হইবে ; অধিকন্তু অনেক স্থানে আপনাকে অগ্রিম কিছু টাকা দান দিতেও হইবে ; তাহা না হইলে আপনি কাপড় পাইবেন না। আজকাল দান ভিন্ন কারিকরে কথা কয় না। প্রথম প্রথম এমন কতকগুলি বিশিষ্ট দোকানদারের নিকট বন্দোবস্ত করুন—যাহারা নগদ টাকায় মাল খরিদ করে ; নহিলে প্রথম প্রথম ধার বেশী দিলে আপনার মূলধনে কুলাইবে না। মূলধন ঠিকভাবে না থাকিলে ব্যবসার ফের চলিবে না। টাকার যত ফের হয়—ততই লাভ।

এইবার গৃহস্থ খরিদদার চেষ্টা করুন । পরিচিত আত্মীয় ও বন্ধুবান্ধব-দিগের নিকট আপনার কারবারের কথা বলুন, এবং যাহাতে তাঁহারা আপনার নিকটে কাপড় খরিদ করেন, সে বিষয়ে অনুরোধ করুন । গৃহস্থ খরিদদারের নিকট বিক্রয় হইলে দোকানদার অপেক্ষা কিছু বেশী লাভ হইবার সম্ভাবনা আছে । তবে খুব সাবধান !—জাঁকজমকবিশিষ্ট বড়-লোকের পাল্লায় যেন পড়িবেন না ; তাহারা কাপড় যথেষ্ট লইবে বটে, কিন্তু টাকা দিবার সময় অত্যন্ত বেগ দিবে । গৃহস্থের নিকট বেশী বাকী রাখিয়া কদাচ কার্য্য করিবেন না,—একথা যেন সর্বদা স্মরণ থাকে ।

লাভালাভের কথা ।

এইবার লাভালাভের কথা খুলিয়া দিতেছি । বিলাতি কাপড়ে জোড়াপ্রতি কম-পরিমাণে ১০ আনা ও উর্দ্ধসংখ্যা ৯০ আনার বেশী লাভ হয় না । তাহার কারণ, সবই মার্কার জিনিষ,—বাজারের দর চাপা থাকে না এবং খরিদদারেও দুই দোকান যাাই করিলে সহজে বুঝিতে পারে ; কাজেই দোকানদারের বেশী লাভ করা চলে না । কিন্তু দেশী কাপড়ের বেলায় তা' হয় না । গৃহস্থ লোকে দেশী কাপড়ের আঁচ বোঝে না, কাজেই দু'পয়সা বেশ লাভ হয় ।

আমি বিশেষ অনুরোধ করিয়া জানিয়াছি যে, দেশী কাপড়ের দোকানদারের নিকট জোড়াপ্রতি ১০ আনা ও গৃহস্থদের নিকট ১৬০ হইতে ১১০ আনা পর্য্যন্ত লাভ হইয়া থাকে । কাপড় ও পাড়ের চটক থাকিলে আরও বেশী লাভ হয় । দোকানদারেরা কোথাকার কাপড় তৈয়ারী সহজে চিনিতে পারে ; কিন্তু গৃহস্থ খরিদারে তাহা চিনিতে পারে না । সেই জন্য গৃহস্থের নিকট দরের অনেক মার-পেচ চলে । আপনার এই সামান্য মূলধনে যে মাসে ২০ হইতে ৩০ টাকা বেশ লাভ হইবে, সে বিষয়ে সন্দেহ নাই । তবে মূলধন বেশী হইলে বেশী

লাভ হইবে। আপনি যখন হাতে-কলমে কাজ করিবেন, তখন সমস্তই বুঝিতে পারিবেন।

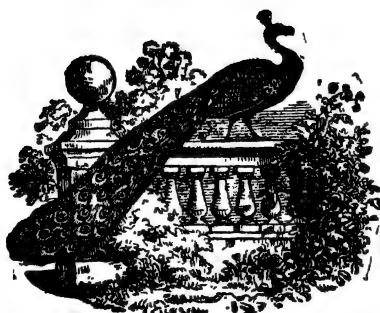
অন্যান্য সংবাদ।

কাপড়ের ব্যবসা বারমাস সমভাবে চলে না। ৮দুর্গাপূজার পূর্বে হইতে তেজে বিক্রয় আরম্ভ হইয়া জোর কার্তিক মাস পর্যন্ত একরকম বেশ চলে। বঙ্গের আবালবৃদ্ধবনিতা দুর্গাপূজার সময় দেশী কাপড় কিনিয়া থাকেন। সেই সময় কাপড়ের দরও কিছু বেশী হয়। তাহার পর আর তত বিক্রয় হয় না। আবার মাঘ মাস হইতে কিছু কিছু বিক্রয় আরম্ভ হয়।

দুর্গাপূজার কাপড় সংগ্রহের জন্ত দুই মাস পূর্বে চেষ্টা না করিলে আপনি পাইকারদিগকে বিক্রয় করিতে পারিবেন না। কলিকাতার দোকানদারের নিকট সহজে কাপড় বেচিতে যাইবেন না। ঐ যে বড় বড় সাইনবোর্ড দেওয়া দেশী কাপড়ের দোকানদার মহাশয়েরা আছেন, উহাদের দোকানে গিয়া বিক্রয় করিবার চেষ্টা করিলে উহারা মনে করিবে যে, পাইকারদিগের গরজ বেশী। “লইব না”—একথা বলিবে না, কিন্তু দরের সময় নানাপ্রকার দোকানদারী করিয়া ৯ কড়ার ধনে ৬ কড়া দর বলিবেন।

যে জিনিস আপনি তাঁতীদের নিকট ৪ টাকা জোড়া খরিদ করিয়াছেন, সেই জিনিস তাঁহারা আপনার নিকট ৩ টাকার চাহিবেন, এবং কত রকম যে দোকানদারী ও ছেঁদো কথা বলিবেন, তাহা আর এস্থলে লিখিয়া দোকানদারের সম্মান নষ্ট করিতে ইচ্ছা করি না।
তবে কলিকাতার বিক্রয়ের চেষ্টা করিবেন না; বরং কলিকাতার গৃহস্থ খরিদার চেষ্টা করিতে পারেন; তাহার দ্বারা আপনার ৭ ভাগ ব্যবসায় ও বেশী লাভ হইতে পারে।

আর এক কাজ করিতে পারেন ; কিছু টাকার কাপড় লইয়া উত্তর-পশ্চিমাঞ্চলে কোন পরিচিত বন্ধু-বান্ধবের বাসায় গিয়া তথাকার দোকানদার ও বাঙ্গালী বাবুদের নিকট চেষ্টা করিলে, একঝোঁকে ২।৫ শত টাকার কাপড় বিক্রয় হইতে পারে। উত্তর-পশ্চিমাঞ্চলে যে সকল বাঙ্গালী দোকানদার আছেন, তাঁহারা খুব চড়া-দরে বিক্রয় করিয়া থাকেন। আপনি তথায় সুবিধাজনক দর দিলে, আপনার একঝোঁকে বেশ বিক্রয় হইতে পারে। আশা করি, আপনি হাতে-কলমে কাজ করিলে আপনার শ্রম সফল হইবে।



২১। পিতল কাঁসার জিনিস ফেরি করা।

অনেকে ইহাকে নীচ কার্য্য মনে করেন। নিজে স্বাধীন ব্যবসা করিবেন; তাহাতে আর নীচ হইলেন কিসে? চাকরি স্বীকার করিলে মনিবের কার্য্যের জন্ত চামড়ার গুদামে যাইতে হয়; মুসলমানদিগের রন্ধন-শালায় যাইতে হয়; মদের দোকানে মদ ঢালিতে হয়; তাহাপেক্ষা কি এইটী নীচ কাজ? লোকে দোকান করিয়া বিক্রয় করে, আর আপনি না হয় ফেরি করিয়া বিক্রয় করিবেন; তাহাতে আর মান অপমান কি?

এ কাজে বেশ পয়সা আছে, অথচ খুব কম পুঁজিতে কাজ চালান যায়। টাকা বিলেত পড়ে না—নগদ টাকার কারবার! একটু তলাইয়া বুঝিয়া দেখুন;—ইহাতে খরিদ ও বিক্রয় দুই কাজ চলিবে। দোকানে বসিয়া থাকা অপেক্ষা এ কাজে শরীর ও মন ভাল থাকে। প্রত্যহ ৩৪ ক্রোশ ঘুরিয়া বেড়াইলে স্বাস্থ্য ভাল থাকে, প্রস্রাবের ব্যারাম হয় না, অল্প ও অজীর্ণদোষ জন্মে না। যা'ক, এখন কাজের কথা লিখিতেছি, আপনি বেশ করিয়া বুঝিয়া দেখুন।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

একশত টাকা পুঁজি হইলে এ কার্য্য বেশ চলিবে। এ কিছু বেশী টাকা নহে,—অনায়াসে বাহির করিতে পারিবেন; না হয় ধার করিয়াও এই টাকা জোগাড় করিতে আপনাকে বেগ পাইতে হইবে না। লোকসানের আপনার কিছুমাত্র ভয় নাই। ঐ একশত টাকা মূলধন লইয়া কার্য্য আরম্ভ করিলে আপনি মহাজনের দ্বারা ২৩ শত টাকার কার্য্য চালাইতে পারিবেন।

আগ্রে একটি মুটে ও একটি ঝাঁকা ঠিক করিয়া ফেলুন । স্থানবিশেষে মাসিক ৮ হইতে ১২ টাকা বেতনে একটি মুটে অনায়াসে পাইবেন । লোকটী যেন বিশ্বাসী হয়, এরূপ দেখিয়া রাখিবেন এবং তাহার শরীরে যেন শক্তি থাকে । তাহার পর কোন বাসনওয়ালা দোকানদারের নিকট গিয়া আলাপ পরিচয় করুন, এবং আপনার কারবারের কথা বলুন । বাসনওয়ালা দোকানদার আপনাকে যত্নের সহিত সকল তত্ত্ব বুঝাইয়া দিবেন এবং সাহায্য করিবেন । দোকানদার ত চায় যে, আপনার মত পাঁচজন ফেরিওয়ালা পাইকার বাড়ে ! আপনার যেমন খরিদ-বিক্রয়ে লাভ হইবে, দোকানদারেরাও তদ্রূপ আপনাব নিকট খরিদ-বিক্রয়ে লাভ করিবে ।

এরূপ স্থলে দোকানদার আপনা হইতেই খরিদ-বিক্রীর হদিস, ঘাঁত-ঘোঁত সব বুঝাইয়া দিবে । এখন ঐ দোকানদারের নিকট এমন কতকগুলি জিনিস খরিদ করুন, যাহা গৃহস্থ খরিদারেরা সহজে ও আদরের সহিত লইবে । এ বিষয়ে আপনি অনভিজ্ঞ, কাজেই প্রথমে দোকানদারই আপনাকে একঝাঁকা পছন্দমত ও সহজে যাহা বিক্রয় হয় সেইরূপ জিনিস গুছাইয়া দিবেন ;—তথাচ আপনাকে এই স্থানে কয়েকটী জিনিসের আভাস দিতেছি ।

জিনিসের জায় ।

আজকালকার লোকে কম-দামের অথচ মজবুদ সৌখিন জিনিস চায় । লোকে যেন সৌখিন জিনিসের দাস হইয়া পড়িয়াছে ! সৌখিন জিনিসের এমনি মজা—যে যদি আপনি একবার দেখেন, তবে আবশ্যক না হইলেও আপনাকে লইতে হইবে । বিশেষতঃ সহর অপেক্ষা পল্লিগ্রামের লোকেই সৌখিন দ্রব্য খুঁজিয়া বেড়ায় । সেই জন্ত

বলিতেছি যে, আপনাকে এখন এমন ফ্যাসনের জিনিস রাখিতে হইবে, যে গৃহস্থের নিকট দেখাইলেই খরিদ করিবে।

* পিতলের জিনিসের মধ্যে মাঝারি ও ছোট ঘটী, ছোট ও মাঝারি হাতা, চাঁচ পিলস্জ, চা-ছাঁকনি, প্রদীপ, খুস্তি, ছোট ছোট নানারকমের বাটী, গামলা, পঞ্চপ্রদীপ, হাঁড়ী, ছোট বোক্তো, ঝিলুক, পিতলের তালা, পিকদানী, সরা, ছোট ছোট খেলনা প্রভৃতি। কাঁসার জিনিস—নানারকম সাইজের সালবোট ও রেকাবি। আজ কাল লোকে খাগড়াই জিনিস বেশী পছন্দ করে। থালা, সাগরি থালা, ঘটী, ছোট বড় বাটী, গেলাস, পানের ডিবা, কাঁসর প্রভৃতি। কাঁসার জিনিস পাতলা ও হাল্কার উপর যত চিক্কাণ পালিস করা হইবে, খরিদদারে তত পছন্দ করিবে। সেই জন্ত অগ্ৰাণ স্থানের অপেক্ষা খাগড়াই বাসন বিক্রয় করা উচিত। গৃহস্থের ঘরে তামার জিনিসের চলন খুব কম, কেবল পূজাদি করিবার জন্ত ব্যবহৃত হয়; অতএব প্রথম প্রথম তামার জিনিস বিক্রয় করিবার আবশ্যক নাই। গঙ্গা-যমুনা ঘটী রাখিলে বেশ বিক্রয় হইতে পারে।

এইরূপ ভাবের সর্ব্বরকম জিনিস কিছু কিছু লইবেন; তাহার পর ধেরূপ বিক্রয় বুঝিবেন, সেইরূপ জিনিস লইবেন। তা' ছাড়া খরিদারের নিকট অর্ডার লইবেন এবং সেই অর্ডারমত জিনিস দোকানদারের নিকট হইতে জাঁকড়ে লইয়া যাইবেন। যাহা বিক্রয় হইবে, তাহার দাম দিবেন এবং বাকী জিনিস ফেরত দিবেন। গৃহস্থ জীলোকেরা বাজারে গিয়া নিজের পছন্দমত বাসন খরিদ করিতে পারেন না; সেই জন্ত বাটীতে বসিয়া যদি তাঁহার পছন্দমত জিনিস পান—তাহা হইলে নিশ্চয়ই খরিদ করিবেন। তা' ছাড়া পুরুষেরা বাসন ঠিক-মত পছন্দ করিতে পারেন না।

বিক্রয়ের সময় ।

এইবার কোন্ সময় আপনার কার্যসাধন হইবে, তাহাই জানাইতেছি । সকল কার্যেরই একটি সময় আছে ; সেই সময়-মত কার্যসাধন না করিলে কার্য সফল হয় না । আপনি যখন সকল বিষয়ে অনভিজ্ঞ, তখন আপনাকে সকল কথা খুলিয়া ও দেখাইয়া দিতে হইবে ; তাহা না হইলে আপনার লোকসান হইবে ।

সকালে ফেরি করা সুবিধা নহে ; কারণ তখন গৃহস্থ স্ত্রীলোকেরা সাংসারিক কার্যে ব্যস্ত থাকেন, সে সময়ে তাঁহাদের অবকাশ হয় না । কাজেই ঐ সময় আপনার কার্যসাধন হইবে না ; তবে পল্লিগ্রামে সকালে একাজ চলে । আপনি প্রাতে উঠিয়া প্রথমে দোকানদারের নিকট গিয়া জিনিস-পত্র আবশ্যক-মত গুছাইয়া লইবেন, এবং টাকা-কড়ির আদান-প্রদান করিবেন । তাহার পর, আহালাদি করিয়া ১০টার সময় বাহির হইবেন এবং সন্ধ্যা নাগাইদ ঘুরিয়া বাটীতে আসিবেন ।

সহর অপেক্ষা পল্লিগ্রামে বিক্রয় ও লাভ বেশী হইবে । অতএব পল্লিগ্রামে যত ফেরি করিতে পারিবেন, ততই আপনার কার্যসাধন হইবে । ফেরি করিতে করিতে বেশী দূর গিয়া পড়িলে, সেদিন আর ঘরে ফিরিয়া আসা চলে না,—কোন বিশিষ্ট দোকানদার বা গৃহস্থের আশ্রয়ে থাকিতে হয় । এইরূপ ভাবে দুই তিন দিন সময় বাহিরে কাটিয়া যায় । মধ্যে মধ্যে বিশ্রাম লইবেন, তাহা না হইলে শরীর খারাপ হইয়া যাইবে । অগ্রে শরীররক্ষা করা দরকার ।

গ্রীষ্মকালে রৌদ্রে ঘুরিতে বড় কষ্ট হয় ; বিশেষতঃ ফেরির যে সময় লিখিলাম, তখন প্রখর রৌদ্রের তাপ আরম্ভ হয় এবং তাহার পর উত্তরোত্তর তাপ বৃদ্ধি হইতে থাকে । অতএব ঐ নিয়মে গ্রীষ্মকালে ফেরি করা চলে না । সময়ের পরিবর্তন করিতে হইবে । বর্ষাকালেও বড় কষ্ট হয়, কেননা

পল্লিগ্রামের কাঁচা রাস্তাতে চলা বড় কষ্টকর। জুতা পরিয়া যাইবার উপায় নাই; তা' ছাড়া আপনার মত লোকে বিনাজুতায় কাদাতে সেই রাস্তায় চলিলে আপনাকে ম্যালেরিয়ায় ধরিবে। আবার ঐ সময় পল্লিগ্রামের লোকেরা চাষ-বাসে ব্যস্ত থাকে; কাজেই পয়সা খরচ করিতে চায় না। স্নতরাং শীতকালই বেশ প্রশস্ত সময়; শীতকালে তত কষ্ট হয় না। মোট কথা, বৎসরে ছয়মাস একাধা বেশ ভালরূপে চলিবে এবং উহাতেই আপনাকে পোষাইয়া লইতে হইবে।

বিক্রয়ের কথা।

বাসন-বিক্রয় বারমাস সমান চলে না। সকল ব্যবসার একটা সময় আছে। সেই সময় বিক্রয় বেশী হইয়া থাকে। এ কাজও বারমাস সমভাবে চলিবে না। পূর্বেই বলিয়াছি যে, ছয়মাস অর্থাৎ শীতের পূর্ব হইতে চৈত্রমাস পর্য্যন্ত ফেরি করিবার বেশ প্রশস্ত সময়। তা' ছাড়া বিবাহের মরসুমেও কিছু বেশী বিক্রয় হইয়া থাকে। অগ্রহায়ণ মাস হইতে চৈত্রমাস পর্য্যন্ত বেশ জোর বিক্রয় হইয়া থাকে; কেন না ঐ সময়ে পল্লিগ্রামের গৃহস্থের নিকট পয়সা থাকে; সেই জন্ত তাহারা আবশ্যক-মত জিনিস খরিদ করিয়া থাকে। এই সময়টা আপনাকে একটু পরিশ্রম করিয়া কার্য্য করিতে হইবে; কেন না, এই মরসুমে বেশী পরিমাণে বিক্রয় করিতে পারিলে, আপনার বেশ দু'পয়সা লাভ হইবে। অতএব এ সময় একটু বিশেষ চেষ্টা করিবেন।

খরিদের কথা।

এতক্ষণ বিক্রয়ের কথাই বলিয়া আসিতেছি; এইবার খরিদের কথা বলিব। বিক্রয় যেমন হইতে থাকিবে, সঙ্গে সঙ্গে ভাজাচুরা জিনিস

খরিদ করিতে থাকিবেন। এমন অনেক জিনিস গৃহস্থের ঘরে থাকে, যাহা তাঁহারা নূতনের সহিত বদল করিতে চান, অর্থাৎ পুরাতনের ও নূতনের দাম ধরিয়া একটী দর ঠিক করিয়া থাকেন। আপনাদ্বয় হই পক্ষেই সুবিধা; সাঁকের করাতের মতন কাটিবেন।

আপনি যখন নূতন জিনিসের দর বুঝিয়াছেন, তখন ভাজ্জা জিনিস খরিদ করিতে আপনাকে বেগ পাইতে হইবে না। তা'ছাড়া, দোকানদারের নিকট পূর্বে এ সকল তত্ত্ব কতকটা সংগ্রহ করিয়া রাখিবেন। ভাজ্জাচুরা জিনিসের দর চাপা থাকে না; সকলেই জানেন—অর্দ্ধেক দরে বিক্রয় হয়। আপনি দোকানদারের নিকটে যান; তাহারাও ঐ অর্দ্ধেক দরে খরিদ করিবে। এখন পিতল, কাঁসা ও তামার দর আপনাকে ঠিক করিয়া সওয়া করিতে হইবে। এইরূপ ভাবে খরিদ করিয়া সঙ্গে সঙ্গে দোকানদারকে বিক্রয় করিবেন। কখনও বেশী জমা করিয়া রাখিবেন না। কারণ আপনার প্রথম কাজ, বাজারের তেজি-মন্দা আপনি বুঝেন না,—সঙ্গে সঙ্গে বিক্রয় করিলে লাভও বেশ বুঝিতে পারিবেন।

এখন দোকানদারেরা ঐ সকল ভাজ্জা জিনিস লইয়া কি করে, তাহার একটু পরিচয় দিতেছি; জানিয়া রাখুন। তাহারা ঐ সকল ভাজ্জা জিনিসকে টুকরা টুকরা করিয়া বোরার মধ্যে পুরিয়া, কলিকাতায় বা যেখানে বাসনের কারখানা আছে সেইখানে চালান করে। বাসনের কারখানা কোথায় কোথায় আছে, আমার প্রণীত “মহাজন-সংখা” পুস্তকে দেখিবেন। আপনার যদি টাকার জোর থাকে, তবে আপনি দোকানদারকে বিক্রয় না করিয়া, ঐ সকল বাসনের কারখানায় বিক্রয় করিলে বেশী লাভ করতে পারিবেন। আমার বিবেচনায় একবার বাসনের কারখানায় গিয়া বন্দোবস্ত করিয়া আসিলে ভাল হয়। মূলধন বেশী হইলে কারখানা হইতেও বাসন আনা হইতে পারেন।

লাভালাভের কথা ।

এইবার লাভালাভের বিষয় লিখিতেছি। যেখানে যত সিকার ওজন হউক না কেন, বাসন সর্বত্র ৮০ সিকা ওজনে বিক্রয় হইয়া থাকে। বাসনের দোকানদারদের সর্বত্রই এই নিয়ম। অধিকাংশ জিনিসই ওজনদরে বিক্রয় হইয়া থাকে; তবে কতকগুলি খুচরা জিনিস আছে, যেমন ছোট ছোট বাটী, প্রদীপ, বিলুক, হাতা, খুস্তি, ছোট ছোট খেলনা প্রভৃতি ঠাউকো দরে বিক্রয় হইয়া থাকে। বেশী ভারি জিনিস অপেক্ষা খুচরা জিনিস বিক্রয়ে লাভ বেশী। সেই জন্ত খুচরা জিনিস বিক্রয় করিবার বেশী চেষ্টা করিবেন।

চলন-জিনিসের দর সকলেই জানে; উহা বেশী দরে বিক্রয় করা চলে না। কিন্তু খুচরা জিনিসের আঁচ লোকে বোঝে না; কাজেই যাহাকে যেরূপ পাইবেন, সেইরূপ দরে বিক্রয় করিবেন। এইরূপ ভাবে খরিদ-বিক্রয়ে প্রত্যহ আপনার ১ টাকা হইতে ২—৩ টাকা পর্য্যন্ত লাভ হইতে পারে। তাহার পর যেমন বুঝিবেন, সেইরূপ করিবেন। যতদূর পারিলাম, এই কাজের গূঢ়ত্ব খুলিয়া লিখিলাম। এখন হাতে-কলমে কাজ করুন, আরও ঘাঁত-ঘোঁত বুঝিতে পারিবেন।



১১। হুঁকার দোকান।

শিল্পকার্গের দিকে যাহাদের একটু tendency আছে বা যাহারা ঠুঁকঠাক কাজ করিতে ভাল বাসেন, তাঁহারা অনায়াসে এ কার্য করিতে পারিবেন। এ কাজ দোকানে বসিয়া বেশ চলিবে; ইহাতে দ্বাবে দ্বারে ঘুরিয়া canvass করিবার আবশ্যক নাই, পাঁচজনকে বলিবার দরকার নাই; পরের খোসামোদও করিতে হইবে না। লহনা নাই অথচ দোকানে বসিয়া বেশ কার্য চলিবে।

কার্য্যারম্ভ ও সরঞ্জাম।

১০০ টাকা মূলধন লইয়া কার্য্য আরম্ভ করা বেশ চলে। এ জিনিসের বাজার-competition বা প্রতিযোগিতা নাই এবং বাজারে হুঁকার দোকানও বেশী হয় না। বাজারে চুকিবার মুখে একটা ঘর হইলেই ভাল হয়; অথবা বাজারের মধ্যে মধ্যে লইবেন, এবং যে সকল সরঞ্জামের দরকার তাহা ঠিক করিয়া লউন। নিম্নলিখিত জিনিসগুলির সরঞ্জাম করিতে হইবে:—নানাপ্রকার নারিকেলের খোল, ছোট বড় নলিচা, একখানি ছোট করাত, একখানি বাটালি, তুরপুন, মোটা উকা, ছিঁচকে ১টী, ছুরি একখানি, কাঠের পাটা একখানি।

হুঁকার খোল হুগলি জেলার বেগরি গ্রামে যথেষ্ট পরিমাণে পাওয়া যায়। খুলনা জেলার দোলতপুর গ্রামে এবং মেদিনীপুর জেলার কামারপুকুর, বদনগঞ্জ ও কয়াপাট নামক স্থানে হুঁকার নলিচার ২০।২৫টী কাবখানা আছে। পাইকারগণ ঐ স্থান হইতে সুবিধা-দরে মাল আনিয়া সহরের দোকানদারদিগের ঘরে পৌছাইয়া দিয়া যায়। প্রথম প্রথম ঐ সকল স্থান হইতে এক চালান মাল আনিলে ভাল হয়।

খুচরা যন্ত্র কলিকাতায় ঠনঠনের পুরাতন দোকানদারের নিকট হইতে দাঁলে সুবিধাদরে পাওয়া যাইবে। করাত একখানি ছোট লইলে

চলিবে। বাটালি এক ইঞ্চি মাপের একখানি লইলে চলিতে পারে। ভূরপুনের সলা সৰু ও মোটা দুইটি রাখা আবশ্যক। উকা ২ খানি রাখা চাই, চেপ্টা মোটা অর্থাৎ খরখরে ১ খানি, এবং গোল সৰু মোটা ১ খানি। উকা পুরাতন হইলে চলিবে না—নূতন হওয়া চাই। এই সকল জিনিস লইয়া কার্য্য আরম্ভ করুন; তাহার পর এ কাজের অন্ত্যস্ত সন্ধান জানাইতেছি। কাজের সন্ধান জানা না থাকিলে প্রতিহাতে ঠকিতে হয়। বাঙ্গালীজাতি এমন স্বার্থপর যে, কোন দোকানদার বা কারি-করকে জিজ্ঞাসা করিলে কদাচ প্রাণ খুলিয়া বলিবে না, আমতা আমতা করিয়া সারিয়া দিবে। আমি অনেক অনুসন্ধান ও অভিজ্ঞতায় এই সকল তত্ত্ব সংগ্রহ করিয়াছি।

প্রথমে খোলগুলিকে তিন চার ভাগে বাছাই করিয়া ফেলুন; তাহা হইলে ছোট বড় সব সাইজ ঠিক হইবে। তাহার পর ঐ খোলগুলিকে ছুরি দিয়া পরিষ্কার করিয়া মাজিয়া ফেলুন। ছোট সাইজ কমদরের খেলো-ছঁকাগুলিকে মাজিবার আবশ্যক হয় না; মাজারি ও ভাল জাতের খোলকে ভাল করিয়া মাজিতে হয়। খোল মাজার পরিশ্রম আপনার দ্বারা পোষাইবে না; ইহা গরীব গৃহস্থেরা সামান্য মজুরি লইয়া করিয়া থাকে। অনুসন্ধান করিয়া তাহাদের দ্বারা বন্দোবস্ত করুন।

কোন খোলের ডউল ঠিক না হইলে, তাহাকে চাঁচিয়া লইতে হয়। এইটী একটু মুন্সিয়ানা কাজ। একটু ভাল নজর না হইলে একাজ হয় না। বেশ সু-ডউল করিয়া চাঁচিয়া লইতে হইবে। তাহার পর সমস্ত খোল-গুলিতে ঝাকড়ার দ্বারা তৈল মাখাইয়া বোরার ভিতর অথবা ধামার ভিতরে রাখিয়া দিবেন। শেষে ভাল খোলগুলিকে বেশ যত্নের সহিত কাগজে মুড়িয়া কাঠের বাক্সের মধ্যে রাখিয়া দিবেন। তাহা হইলে খোলের কার্য্য শেষ হইবে।

এইবার নলিচার পাট করিতে হইবে। নলিচাও তিন চার রকম

সাইজের—ছোট বড় বাছাই করিতে হইবে। সাধারণতঃ কম-দামের হুঁকা যাহা বিক্রয় হয়, ঐ থেলো হুঁকার নলিচা নানাপ্রকার আগাছা কাঠের তৈয়ারী হয়; মধ্যম নলিচা আসনা, সংসার প্রভৃতি কাঠের হয়, এবং ভাল কলি-হুঁকার জন্ত আবলুস কাঠের নলিচা ব্যবহৃত হয়। এক একটী নলিচা ৥০ আনা হইতে ১ টাকার কমে বিক্রয় হয় না; ঐ নলিচাগুলিকে বেশ যত্নের সহিত রাখিতে হয়।

অনেকে সংসার প্রভৃতি মধ্যম রকম কাঠকে রং করিয়া কাল করেন, এবং আবলুসের সহিত চালাইবার চেষ্টা করেন। উহা ঠিক আসল দরে বিক্রয় না হইলেও কতকটা কম দরে বিক্রয় হয়। নূতন ব্যবসায়ীদের জন্ত, কি করিয়া কাল রং করিতে হয়, খুলিয়া লিখিতেছি। হরীতকী, টহরি প্রভৃতি দিয়া যেরূপ পাকা কয়কালী করে, ঐ কষের জলে নলিচা ভিজাইয়া রাখিলে কাল হয়; তাহার পর তেল মাখাইলে বেশ কাল রং হয়। অথবা তৈল ও ভূষা মিশাইয়া মাখাইলেও কাল রং হয়। ফলতঃ এ সকল দোকানদারীর ভোল মাত্র।

এইবার দোকানে বিক্রয়ের মত সব রকম সাইজের কিছু কিছু হুঁকা আঁটিয়া রাখিয়া দিবেন। ভাল খোল কদাচ আঁটিবেন না। খরিদাব আসিলে খোলটী দেখাইয়া পছন্দ ও দর ঠিক হইলে তবে নলিচা আঁটিবেন। এ কাজের এই দস্তুর। নলিচা আঁটিবার সময় একটু বুদ্ধির দরকার। এমন ভাবে নলিচাটীর গোড়া চাঁচিবেন, যেন ঠিক বসিয়া যায়, কোন দিকে যেন ফাঁক না থাকে। পুরাতন নলিচা আঁটিবার সময় কোন কোনটা ঠিক বসে না; সেই জন্ত একটু “পটীন” দিতে হয়। তাহার পর জল পূরিয়া ২১ দিন থাকিলে কাষ্ঠ ফুলিয়া ঠিক হইয়া যায়।

পটীন কি করিয়া তৈয়ারী করিতে হয়, জানেন কি? বোধ হয় জানেন না। সরিষাতেলের কাট ও চুণের সহিত মিশাইলেই এই কাজের পটীন প্রস্তুত হয়। নলিচা আঁটিবার পূর্বে তলার দিক্‌টা কলম কাটার

মতন কাটিয়া দিতে হয় এবং সেই দিক্‌টা তামাক খাইবার গঠের বিপরীত দিকে রাখিতে হয় ; নহিলে হুঁকা ঠিক ডাকে না ও বুক-চাপ হয়। যাহারা পাকা তামাকপোর, তাঁহারা এ সকল তত্ত্ব ভালরূপ জানেন। নলিচা আঁটার পর তবে ছিদ্র করিতে হয়। প্রথমে তুরপুন দিয়া ছিদ্র করিয়া গোল উকা দিয়া বেশ নু-ডউল করিতে হইবে। তাহা হইলেই কার্য ঠিক হইবে।

জল পূরিবার নিয়ম।

সময়বিশেষে সকল সময়ে হুঁকাতে জল পূরিলে চিড় হইয়া ফাটিতে থাকিবে। অনেকে এ তত্ত্ব জানেন না,—সময় অসময় না বুঝিয়া জল পূরেন এবং হাতে হাতে ফল দেখেন। তাহার পর নূতন হুঁকায় জল পূরিলে, হুঁকার গা ঘামিয়া ৫।৭ দিবস জল পড়িতে থাকে ; ক্রমে পুরাণ হইলে জল বন্ধ হয়। সেই জন্ত নূতন হুঁকায় হঠাৎ জল পূরিতে নাই। কেহ কেহ ময়দা গুলিয়া বা চাউল-ধোয়া জল দিয়া থাকেন। তাহাতে অনেকটা বন্ধ হয় বটে, কিন্তু হুঁকার খোল ক্রম্ভ হইয়া যায় ; যতই তৈল মাখান যায়, ততই শুকাইয়া যায়। আমরা দীর্ঘকাল তামাকু সেবন করিয়া যাহা অভিজ্ঞতা লাভ করিয়াছি—তাহাই আপনাকে জানাইতেছি। এক কাজ করুন ; নূতন হুঁকা কিনিয়া প্রথমে উহার ভিতরে আধছটাক সরিষার তৈল বেশ করিয়া পুরিয়া এক দিন রাখুন এবং দিবসে মধ্যে মধ্যে নাড়িয়া চারিদিকে যাহাতে তৈল লাগিয়া যায় করুন। তাহার পরদিনে ঐ তৈল ঢালিয়া বেশ করিয়া জলপূরিয়া ব্যবহার করুন ; দেখিবেন আর ক্রম্ভ হইবে না,—গা দিয়া কেবল তৈলের ঘাম দেখা দিবে। তাহার পর প্রত্যহ তৈল মাখাইলে বেশ কাল রং হইয়া পাকিয়া যাইবে।

লাভালাভের কথা।

এইবার লাভালাভের কথা লিখিয়া শেষ করিব। এ কাজে লাভ বেশ মোটা হয়। যদিও খুচরা জিনিস, তত্রাচ বিক্রয় হইলে লাভ বেশ

হয়, বিশেষতঃ বেশী দামের হুঁকা বিক্রয় হইলে আরও সুবিধা। মোট কথা ২০ হইতে ৪০ আনা পর্য্যন্ত প্রত্যেক হুঁকায় লাভ হইয়া থাকে।

হুঁকার দোকানে সব সময়ে কাজ থাকে না, কেবল বসিয়া থাকিতে হয়। এক কাজ করুন না,—কিছু কিছু খুচরা জিনিস রাখুন; এক-সঙ্গে বিক্রয় হইলে কিছু কিছু লাভ হইতে পারে। কিছু তামাক, বিড়ি, চুরুট, দেশলাই, কল্কে, টিকে প্রভৃতি রাখিলে দোকানখানিও বেশ খোল্‌তা হয়; পাঁচ জনে আসে যায়, আর আপনার বিক্রীও বাড়ে। বেকার বসিয়া থাকা অপেক্ষা এরূপ একটা ব্যবসা করা ভাল নয় কি? ক্রমে এই কাজ করিতে করিতে আপনি অগ্রাগ্র ব্যবসার তত্ত্ব আপনা-আপনি আঁচ করিতে পারিবেন।

মানুষ বেকার থাকিলে, তাহার বুদ্ধি-শুদ্ধিও দিন দিন অকস্মণ্য হইয়া যায়; আর কোন প্রকার একটা ব্যবসায়ে লিপ্ত থাকিলে বা টাটে বসিলে মাথা খুলিয়া যায়। আপনি চাকরির চেষ্টায় কত দিন ঘুরিয়া সময় নষ্ট করিবেন? এইরূপ একটা কাজে হাত দিন এবং ফলাফল দেখুন!



২৩। একটা ছোট-খাট কাজ।

১ টাকার পুঁজিতে রোজ ১ টাকা রোজগার।

ভদ্রলোকের ছেলেরের কাছে এই কাজের কথা कहিলে, তাঁহারা অগ্রে আমার চৌক-পুরুষ উদ্ধার করিবেন, তাহার পর মধুর “শালা” সস্তায়ণ করিবেন। আমি কিন্তু নাচার;—যখন ধরিয়াছি তখন আর কোন কথা বাকী রাখিব না। ছ’কাণ-কাটার আবার ভয় কিসে?

যা’ক, এখন কাজের কথা লিখিয়া শেষে পাঁচ কথা লিখিব। ব্যবসা করিতে হইলে লজ্জা করিলে চলিবে না। আমি অমুক লোকের ছেলে হইয়া মুদিখানা দোকান করিব,—লোকে আমাকে গারে থু থু দিবে,—এ কাজ প্রাণ থাকিতে করিতে পারিব না;—এ অভিমান করিলে ব্যবসা করা হয় না। যখন আপনার আর্থিক অবস্থা ধারাপ হইয়াছে, তখন মান, ইজ্জত, কৌলীন্য, সমস্তই ঢাকা পড়িয়াছে; আবার ছ’পয়সা হাতে হইলে ঢাকা আপনা হইতেই খুলিয়া যাইবে।

আপনার যখন সংসারটী ঘাড়ে পড়িয়াছে, দিন দিন বংশবৃদ্ধি হইতেছে, ভাল লেখাপড়া ও কোনপ্রকার শিল্প জানেন না, যখন আপনার মুরুব্বির জোর নাই, কলেও যখন আপনার চাকরি জুটিতেছে না, তখন “আমি অমুক লোকের সন্তান” বলিয়া অভিমান করিলে, কেহ আপনার সংসার চালাইবে কি? ধার করিয়া কত দিন সংসার চালাইবেন? এরূপ অবস্থায় আমার কথামত কার্য্য করুন,—রোজ-তারিখে নগদ পয়সার মুখ দেখিতে পাইবেন, ঋণমুক্ত হইবেন ও ছ’বেলা ছই মুষ্টি অন্ন জুটিবে।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

বার্গিসের ফেরির কাজ করুন। গৃহস্থলোকের বাটীতে ছোট ছোট জিনিস বার্গিস করিলে আপনার দিন গুজরান্ হইবে। ছোট

ছোট কাজে মজুরি অল্প—অথচ ৮০, ৮০, ১০ আনা করিয়া আপনার টাকা ভুক্তান হইবে। গৃহস্থের বাটীতে ছোট ছোট আয়না, বাস্ম, আন্লা, ছবির ফ্রেম, চেয়ার, আলমারী, টেবিল, দেওয়াজ প্রভৃতির রং ময়লা হইলে, তাহাদের আর বার্ণিস্ করান হয় না। আপনি যদি তাঁহাদের ঘরে ঘরে গিয়া ঐ সকল জিনিস বার্ণিস্ করিয়া দেন, তাহা হইলে তাঁহারা আদরের সহিত আপনাকে কাজ দিবেন। এখন এজন্য কি কি জিনিসের দরকার, অগ্রে তাহার সংগ্রহ করুন।

১। এক বোতল বার্ণিস্। বিলাতি বার্ণিস্ কিনিতে হইলে আপনার অনেক দাম পড়িবে। আপনি ঘরে নিম্নলিখিত প্রকারে তৈয়ারী করুন—খুব কম পড়তা পড়িবে। ৮০ আনা দিয়া এক বোতল মেথিলেটেড্ স্পিরিট (Methylated Spirit) এবং ১০ আনা দিয়া পাত-গালা তিন ছটাক খরিদ করিয়া, খুব মিহি করিয়া ছাঁকিয়া ঐ বোতলের মধ্যে পুরিয়া, দুই দিন রোদ্রে রাখিলে, বেশ বার্ণিস্ হইবে এবং ৮০ আনার এক বোতল মাল জন্মাইবে। বিলাতি বার্ণিস্ লইতে হইলে ইহার দেড়গুণ দর পড়িবে।

উপরোক্ত যে বার্ণিস্ হইল, উহাকে সাদা বার্ণিস্ বলে। যে কোন প্রকার কাঠে লাগাইলেই তাহার চাকচিক্য হইবে। তাহার পর কিছু খুন-খারাপীও (লাল রং হইবে) কিনিয়া রাখুন। লাল রং করিতে হইলে, ঐ সাদা বার্ণিসে একটু খুন-খারাপী মিশাইলেই হইবে; এবং হলদে রং করিতে হইলে, একটু রাসবনের গুঁড়া মিশাইয়া দিলেই চলিবে। যদি বেশ ভাল কাল রং করিতে হয়, তবে Black Japanese বার্ণিস্ কিছু কিনিয়া রাখিবেন। কলতঃ, খরিদদারে যেক্রপ চাইবে সেইক্রপ করিয়া দিবেন। কাল ছবির ফ্রেমে Black Japanese বার্ণিস্ খুব খোলতা হয়।

২। একটু সাদা পটিন্ আবশ্যক। সাদা পটিন্ কিনিতে পাওয়া যায় বটে, কিন্তু তৈয়ারী করিয়া লইলে খুব কম পড়তার হয়। কি

করিয়া করিতে হয় লিখিতেছি। সফেদা একভাগ, একভাগ ফুলথড়ি, গর্জন তৈল ও তিল-তৈলে মিশাইয়া বেশ অঁট করিয়া রাখিলে চলিতে পারে। একদিন অনেকটা তৈয়ারী করিয়া বেশ অঁট করিয়া রাখিবেন; তাহার পর পাতলা করিবার আবশ্যক হইলে, তৈল দিয়া পাতলা করিয়া লইবেন। অনেক স্থানে কাঠ জুড়িবার আবশ্যক হয়; একটু শিরীশ আটা রাখিলে সে কার্য চলিবে।

৩। শিরীশ-কাগজ কিছু, একখানি রাঁদার ফলা যাহাকে ঘিস-কাপের ফলাও বলে, একখানি মোটা বুরুষ, একটু ছাকড়া, দুইটা তুলি, ছুরি একখানি ও একটা মোটা ছুঁচ।

এই কয়েকটা জিনিস রাখিলেই আপনার কার্য বেশ চলিবে। এখন কি করিয়া কার্য করিতে হইবে তাহাই লিখিতেছি। আপনি যখন এ কাজ জানেন না, তখন সমস্ত বিষয় আপনাকে তন্ন তন্ন করিয়া বুঝাইয়া না দিলে, আপনি কার্য করিতে পারিবেন না ও আপনার কার্যে ভরসা হইবে না। মনে করুন, আপনাকে একটা কাঠের বাস্বা বার্গিস্ করিতে হইবে। প্রথমে আপনাকে দেখিতে হইবে, কাঠগুলি বেশ চিকন আছে কি না। যদি না থাকে, তবে ঐ রাঁদার পাত দিয়া আড়বাগে চাঁচিয়া চিকণ করিয়া লইয়া, শেষে একটু শিরীশ কাগজ দিয়া মাজিয়া লইলেই বার্গিস্ মাখাইবার উপযোগী হইবে। তৈল ও ময়লা ধরিলে ও কাঠ ভাল পালিস না হইলে, বার্গিস্ ভাল ধরে না বা দেখিতে ভাল হয় না। যদি বেশী তৈল ও ময়লা ধরিয়া থাকে, তবে একটু সাজীমাটা, সোডা বা সাবান দিয়া পরিষ্কার করিয়া লইবেন। যদি কোন স্থানে গর্ত, ফাট বা চাকলা উঠিয়া বেধা হইয়া থাকে, তবে ঐ সকল স্থানে পটিন্ দিয়া ঠিক করিয়া লইবেন, এবং ঐ স্থানটা বার্গিসের উপযোগী হইলে তবে বার্গিস্ দিবেন। বার্গিস্ দিতে হইলে বুরুষ দ্বারা দেওয়াই সুবিধা।

এইবারে বিবেচনা করিয়া দেখুন দেখি, ঐ কার্যের দ্বারা আপনার উপার্জন হইবে কি না ? যদি প্রকৃতই আপনার সংসারে অচল অবস্থা হইয়া থাকে, তবে আপনি আমাকে ধন্যবাদ দিয়া আগ্রহের সহিত এ কার্য করিবেন ! কলে কাজ করা, মার্কাওয়ানের কাজ করা, টিমারে কেরানী হওয়া, জুতার দোকানে চাকরি করা, সাহেবদের গুদামে টালিম্যানি করা অপেক্ষা ইহা শতগুণে ইজ্জতের কাজ। দিন কাল যেরূপ হইয়াছে, তাহাতে বোধ হয় কিছু দিন পরে, ভদ্রলোক-দিগকে রাত্তার বাড়ি দারের কার্যও করিতে হইবে ! ব্রাহ্মণের সম্মান হইয়া যখন Honsly Departmentএ (হেঁসেল) ও হোটেল করিয়া ভাত বেচিতেছেন, তখন আপনি যে বার্গিসের কাজ করিবেন, তাহাতে আর মান অভিমান করিতেছেন কেন ?



২৪। মৎস্যের ব্যবসায় ও আবাদ।

মৎস্যের ব্যবসায় নীচ লোকে করিয়া থাকে; কিন্তু আজ কাল জাত-ব্যবসায় ঠিক নাই বলিয়া, ব্রাহ্মণেরা পর্য্যন্ত মৎস্যের ব্যবসা করিতেছেন। ইহাতে কম পুঁজিতে কাজ চলে এবং লাভ বেশী হয়। মণকরা ২১, ৩১, ৪১ টাকা পর্য্যন্ত লাভ হয় বলিয়া, অনেক ইংরাজি-শিক্ষিত, সোণার চাসমাধারী বাবুরাও এ কার্য করিতেছেন। এ কার্যে নিজে মেছোদের মত পরিশ্রম না করিতে পারিলে, নানা প্রকারে লোকসান হইয়া থাকে। মৎস্য কোথায় কোথায় পাওয়া যায়, তাহার বিশেষ বিবরণ আমার প্রণীত “মহাজন-সংখ্যার” বিশদভাবে লিখিয়াছি বলিয়া আর এখানে পুনরুল্লেখ করিলাম না। এখন কি করিয়া কার্য আরম্ভ করিতে হয়, তাহাই জানাইতেছি।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

এই কার্য্য দুই প্রকারে হইতে পারে। প্রথম—মৎস্যের চালানি কারবার। দ্বিতীয়—মৎস্যের আবাদি কার্য্য। চালানি কারবার করিতে হইলে একা বা চাকর রাখিয়া হয় না। হয় দুই জন বন্ধু মিলিয়া করিতে হয়,—না হয়, নিজের লোক লইয়া করিতে হয়। ইহা কাঁচা ব্যবসায় কার্য্য; নিজে হাতে-হেতেরে না করিতে পারিলে নানাপ্রকারে চুরি হইয়া কার্য্যে লোকসান হয়। আর কম টাকায় কার্য্য চলে বলিয়া, অনেক শিক্ষিত ভদ্রসন্তান এ কার্য্য করিয়া বেশ লোকসান দিয়াছেন।

মৎস্য খরিদ করিবার সময় যেমন জেলেদের সঙ্গে সঙ্গে ঘুরিতে হয়, তেমনি বিক্রয় করিবার সময়ও তাহাদের সঙ্গে সঙ্গে ফিরিতে হয়। ব্যবসা করিতে হইলে ধার না দিলে ব্যবসা চলে না; বিশেষতঃ

পচামাল—বেশীক্ষণ রাখিবার উপায় নাই ! ঠিক সময়ে মাল বিক্রয় না হইলে দর কমিয়া যাইবে এবং কোন পাইকার আগ্রহের সহিত লইবে না ; কাজেই তাহাদের নিকট টাকা বাকী রাখিতে হয় । সেই জন্য বলিতেছি যে, দুই জনে সমকক্ষ অংশীদার না হইলে এ কার্য্য চলে না । একজনকে খরিদের মোকামে থাকিয়া মৎস্য খরিদ করিয়া সময়-মত চালান দিতে হইবে ; এবং আর এক জনকে ঠিক সময়ে ষ্টেসনে উপস্থিত থাকিয়া মাল ডিলিভারী লইয়া পাইকারদিগকে বিলি করিয়া দিতে হইবে । তাহার পর অপরাহ্নে তাহাদের নিকট টাকা আদায় করিয়া মোকামে পাঠাইতে হইবে ।

কম টাকার কাজে কের চালাইতে হইলে, সঙ্গে সঙ্গে টাকা আদায় না করিলে কার্য্য চলে না । তাহার পর বাজারের ঘেঁষাঘেঁষি ও প্রতিযোগিতা (Competition) আছে । নূতন লোককে ব্যবসা করিতে দেখিলেই অস্ত্রান্ত মহাজনেরা বাধা দিবার ও লোকসান করাইবার চেষ্টা করিবে । আমি প্রত্যক্ষ দেখিয়াছি যে, দেওঘরের বাজারে Competition করিতে করিতে অনেক সময় পড়তা দর অপেক্ষা কমমূল্যে বিক্রয় হইয়া থাকে । যে দিন বাজারে আমদানি বেশী হইবে, সেই দিন ১/০ আনা হইতে ১/১০ আনা দরে বিক্রয় হইবে ; আবার যে দিন খুব কম আমদানি হইবে, সেই দিন ১/০ আনা হইতে ১১/০ আনা দরে বিক্রয় হইয়া থাকে ।

আবাদের কথা ।

এইবার মৎস্যের আবাদি কার্য্যের কথা লিখিতেছি । এই কার্য্যে প্রথম দুই বৎসরে কিছু মূলধনের আবশ্যক,—নহিলে ভালরূপ কার্য্য চলে না । আবাদি কার্য্য করিতে হইলে, কতকগুলি পুষ্করিণী জমা লইয়া কার্য্য আরম্ভ করিতে হয় । সহরের একটু বাহিরে ৮, ১০, ১৫, টাকায় খুব ভাল পুষ্করিণী পাওয়া যায় । তিন বৎসরের এগ্রীমেন্টের কমে জমা

লওয়া উচিত নহে ; কারণ, সব বৎসর জল সমান হয় না। কাজেই লাভ-লোকসান বুঝিতে হইলে, তিন বৎসর দেখিতে হয়। প্রথম বৎসরে ঐটা পুষ্করিণী লইয়া কার্য্য আরম্ভ করুন ; তাহার পর দ্বিতীয় বৎসর হইতে ক্রমে ক্রমে বাড়াইবেন। একবার হাতে-কলমে ভাল করিয়া বুঝা দরকার ; নহিলে ঠকিতে হয়।

নূতন বন্দোবস্ত করিতে হইলে, বৈশাখ মাস হইতে করাই ভাল। প্রথমে পুষ্করিণীর পাড়ের গাছ-পালা বেশ করিয়া পরিষ্কার করাইবেন ; কারণ, জল হইলে পরিষ্কার করাইবার বড়ই অসুবিধা হইবে। পুষ্করিণীর মোয়ানটাও ঐ সঙ্গে ভাল করিয়া চাঁচিয়া ও পরিষ্কার করিয়া রাখিতে হইবে। তাহার পর জ্যৈষ্ঠ আষাঢ় মাসে বেশ জল হইলে, আবাদের জন্ত চেষ্টা করিতে হইবে। আবাদের পূর্বে আপনাকে কতকগুলি সন্ধান জানিতে হইবে।

যে সকল পুষ্করিণী আপনি জমা লইয়াছেন, তাহার মধ্যে কোন্ পুষ্করিণীতে ডিম ভাল ফোটে, কোন্‌টাতে ঢালা-মৎস্য বেশী বাড়ে, প্রভৃতি সংবাদ জানিয়া রাখিবেন। তাহার পর বিবেচনা-মত ফোটান ডিম পাঁচটা পুষ্করিণীতে ছাড়িবেন। আবাদ করিবার পূর্বে আগাছা মৎস্য, যথা—শোল, লেঠা, চিতল প্রভৃতি তুলিয়া ফেলিবেন। ঐ সকল মৎস্য থাকিলে নূতন ছোট ছোট মৎস্যগুলিকে খাইয়া ফেলিবে ; সেই জন্ত উহার প্রতিকার অগ্রে না করিলে, ভবিষ্যতে জল বাড়িয়া যাইলে আর উহাদিগকে ধরিবার উপায় থাকিবে না।

এইবার কোন্ কোন্ জাতীয় মৎস্য ছাড়া আবশ্যক, তাহাই জানাইতেছি। আপনি যখন ব্যবসা করিতেছেন, তখন যাহাতে আপনার ছুপসসা লাভ হয় সেই দিকে চেষ্টা করিতে হইবে ; কাজেই আবাদ করিবার সময় পোনা অর্থাৎ রুই, কাংলা, মিরগেল, বাটা প্রভৃতির আবাদ করাই ভাল। তবে ডিমের মৎস্য ফেলিলে, তাহাতে পুঁটী,

মউরোলা, ডানকুনা, চেলা, চাঁদা, চিংড়ি, খোরসোনা, বোয়াল ও শোল প্রভৃতি কিছু কিছু থাকে । ফলতঃ চুণা মাছ বেশী জন্মিলে লাভ হয় না,—এই টুকু মোটামুটি বুঝিয়া রাখুন ।

আবাদের পরেই বর্ষা নামিয়া পুষ্করিণী বেশ পরিপূর্ণ হইয়া যাইবে । পূর্বেই বলিয়াছি যে, বর্ষা সব বৎসরে সমান হয় না । কোন বৎসরে হয়-ত প্রচুর পরিমাণে জল হইয়া খাল, বিল, পুষ্করিণী প্রভৃতি ভাসাইয়া দেয়; আবার কোন বৎসর হয়-ত এত কম জল হয় যে, পুষ্করিণী পোরে না । যাহা হউক,—বর্ষার সময় যাহাতে আপনার পুষ্করিণীগুলি সহজে পুরিয়া যায়, তাহার চেষ্টা করিবেন । পুষ্করিণীগুলি জলপূর্ণ হইলে শোয়ান বুজাইয়া দিবেন । তাহার পরও বেশী জল হইলে, জল নিকাশ করিবার চেষ্টা করিবেন; নহিলে সব মৎস্য ভাসিয়া যাইবে । এইরূপ ভাবে বর্ষা কাটিবে । মধ্যে মধ্যে খেপ্লা ও টানা-জাল ফেলাইয়া দেখিবেন—কিরূপ বাড়িতেছে । মধ্যে মধ্যে জাল না ফেলিলে মৎস্য বাড়িবে না,—তাহা যেন বেশ মনে থাকে । এইরূপ ভাবে লক্ষ্য রাখিতে থাকিবেন ।

বিক্রয়ের কথা ।

আগ্নিন মাসের প্রারম্ভ হইতে কিছু কিছু বিক্রয় আরম্ভ হইবে । যে পুষ্করিণীতে ভাল ডিম ফোটে, সেই পুষ্করিণীর চালা-মাছ কম সময়ের মধ্যে বড় হইয়া যায় । যদি বেশী হইয়া পড়ে—তবে কিছু বিক্রয় করিতে পারেন । তাহার পর এই সময়ে চুণা মৎস্য বেশ বড় হইয়া উঠে; তাহাও বিক্রয় হইতে পারে । এইরূপ ভাবে খরচ চালাইবার মত প্রথম বৎসরে কিছু কিছু করিয়া বিক্রয় করিবেন । দ্বিতীয় বৎসরে মৎস্য বেশ বাড়িবে; তখন আপনি ইচ্ছামত বিক্রয় করিবেন । এমন অনেক পুষ্করিণী আছে—যাহার চালা-মৎস্য বিক্রয় করিয়া বৎসর ৪০, ৫০ টাকা লাভ হয় !

উৎপাত উপদ্রবের কথা।

এইবার উৎপাত উপদ্রবের কথা লিখিতেছি। ব্যবসা করিতে হইলেই উৎপাত উপদ্রব ও ঝন্ঝাট সহ্য করিতে হয়। কাজেই নিম্নলিখিত বিষয়গুলির প্রতি আপনার বিশেষ লক্ষ্য করিতে হইবে :—

১। পুষ্করিণীতে যাহাতে পান্না না জন্মে, সে বিষয়ে সর্বদা লক্ষ্য রাখিবেন। পান্না হইলে পুষ্করিণী খারাপ হইয়া মৎস্য মরিয়া যায়। বড় পান্না বা টোকা পান্না হইলে তত অশ্লবিশা নাই; কিন্তু ছোট ও ডিমি পান্না হইলে বড়ই বেগ পাইতে হয়।

২। জল যাহাতে খারাপ হইয়া না যায়, সে বিষয়ে যেন বিশেষ লক্ষ্য থাকে; কারণ, জল খারাপ হইলে চাঁদা লাগিয়া মৎস্য মরিয়া যাইবে।

৩। পুষ্করিণীতে যাহাতে সেওলা, গাঁজ প্রভৃতি না জন্মে, সে বিষয়েও বিশেষ লক্ষ্য রাখিবেন। একবার গাঁজ হইলে তাহা পরিষ্কার করা কঠিন।

৪। জল কমিয়া আসিলে ভোঁদড়ের বড়ই উপদ্রব হয়; রাজে তাহার মৎস্য খাইয়া থাকে। ইহারও প্রতিকার দরকার।

৫। দিবসে বা রাজে যাহাতে চুরি করিয়া কেহ মৎস্য ধরিতে না পারে, সে বিষয়ে যেন বিশেষ লক্ষ্য থাকে।

লাভালাভের কথা।

এইবার লাভালাভের কথা লিখিব। কথায় আছে :—

“লিখিবে পড়িবে মরিবে দুঃখে,

মৎস্য ধরিবে খাইবে সুখে।”

প্রথমতঃ, বার মাস ইচ্ছাসুখে নানাপ্রকার মৎস্য খাওয়া বেশ চলিবে। দ্বিতীয়তঃ—দ্বিতীয় বৎসর হইতে বৎসরে ৩০০—৩৫০

টাকা পর্য্যন্ত আর দাঁড়াইবে। এই কার্য্য করিতে হইলে একজন পাকা জেলেকে হাতে রাখিতে হয়। একজন পেটাও জেলে না রাখিলে আপনি সকল আঁত-ঘাঁত জানিতে পারিবেন না। তবে আমি বতদূর পারিলাম—এই পুস্তকে খুলিয়া লিখিলাম ; ইহার দ্বারা আপনার অনেক উপকার হইবে। মনে রাখিবেন, ইহা লেখকের লেখনী নহে,—কবির কল্পনা নহে ;—বহুদর্শিতা ও হাতে-কলমের গুটতত্ত্ব !



২৫। তরি-তরকারির ব্যবসা।

বাগানের কার্য প্রসঙ্গে তরি-তরকারির ব্যবসায় সম্বন্ধে পূর্বে অনেক আভাস দিয়াছি। এখানে ঐ ব্যবসাটী স্বতন্ত্রভাবে কি করিয়া চালাইতে হয়, তাহার বিষয় খুলিয়া লিখিতেছি। ছই জনে মিলিয়া এই কার্য আরম্ভ করুন। ৫০ টাকা করিয়া ১০০ টাকা মূলধনে বেশ কার্য চলিবে,—অথচ মাসে প্রত্যেকের ৩০ টাকার উপর রোজকার হইবে। যখন পেটটাই সর্বস্ব, তখন ভাল মন্দ ফলমূল ও তরি-তরকারি খাওয়াটা ত বেশ চলিবেই এবং সঙ্গে সঙ্গে লাভও দেখিতে পাইবেন। এখন কি করিয়া কার্য আরম্ভ করিতে হইবে, তাহাই লিখিতেছি।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

বেশ বড় হাটে বা বাজারে তরি-তরকারি বিক্রয় করা লাভজনক। প্রথমে এমন একটা হাট ঠিক করুন, যেখানে আপনাদের কার্য্য বেশ চলিবে। মনে করুন,—কলিকাতার বাজারে আপনারা বিক্রয়ের স্থান নির্দিষ্ট করিলেন। এখন কোথা হইতে মাল সংগ্রহ করিলে সুবিধা হইতে পারে, তাহাই জানাইতেছি। কলিকাতার চতুঃপার্শ্ববর্তী পল্লিগ্রামে যথেষ্ট পরিমাণে তরি-তরকারি সুবিধা-দরে পাওয়া যায়। যেখানে সুবিধা, সেই স্থান হইতে কার্য্য করিতে পারেন।

এককাজ করুন,—সেওড়াফুলীর হাট হইতে খরিদ করিবার একটি কেন্দ্র (centre) করুন। সেওড়াফুলির হাটে হাটবার দিনে যথেষ্ট পরিমাণে তরি-তরকারির আমদানি হইয়া থাকে। ঐ স্থান হইতে খরিদ করিয়া চালান দিতে পারিলে বেশ লাভ আছে। এখন ঐ স্থানে একটা বাসা করিয়া থাকিবার বন্দোবস্ত করুন। তারকেশ্বর-লাইন হইতেও সুলভে তরি-তরকারি খরিদ করিয়া আনিলে হাটের দর অপেক্ষা অনেক সুবিধা হইতে পারে। এইরূপ ভাবে একজন ক্রমাগত খরিদ করিয়া বাসার

জমা করিতে থাকুন এবং একজন বিক্রয় করিবার চেষ্টা করুন । এ কাজে যন্ত্রপাতির মধ্যে বড় বড় বুড়ি ও বাজ্রা আবশ্যক এবং ঐ বাজ্রাগুলি যেন জাল দিয়া ঘেরা থাকে,—এইরূপ ভাবে স্তুতুলির জাল সংগ্রহ করিয়া লইবেন এবং বাজ্রাগুলিতে নিজের নাম লিখিয়া রাখিবেন ।

বিক্রয়ের কথা ।

এইবার বিক্রয়ের কথা খুলিয়া লিখিতেছি । প্রত্যহ বৈকালে, যতগুলি পারিবেন, ততগুলি বাজ্রা সাজাইয়া ফেলিবেন । এক এক রকমের জিনিস একটা বাজ্রাতে সাজাইতে পারিলেই ভাল হয় ; একটা বাজ্রাতে দুই তিন রকম জিনিস দিলেও চলিবে । মজুত জিনিসের সমস্ত একদিনে চালান দিবেন না ; প্রত্যহ যোগান থাকে এমন ভাবে বাজ্রা তৈয়ারী করিবেন ।

সেওড়াগুলির ঘাট হইতে প্রত্যহ “গহনার নোকা” কলিকাতায় যাতায়াত করে । মাঝীরা প্রায়ই রাজিতে নোকা খুলিয়া ভোরে কলিকাতায় পৌঁছিয়া থাকে । নোকাওয়ালারা মণপ্রতি, বস্তাপ্রতি, টান-প্রতি, পিপা-প্রতি বা বাজ্রা-প্রতি ৫, ১০, ১০ আনা পর্য্যন্ত ভাড়া লইয়া থাকে । ভাড়া খুব কম অথচ তহরুপাতের তেমন ভয় নাই এবং অল্প সময়ের মধ্যে পৌঁছাইয়া দেয় । প্রতিদিন রাত্রে আপনার বাজ্রা কয়খানি ঐ গহনার নোকায় বোঝাই দিয়া ঐ নোকাতেই আপনাকে যাইতে হইবে ; কারণ, আপনার খোলা বাজ্রা—চুষ্টলোকে খুব সহজে চুরি করিতে পারিবে ; সেইজন্য চড়নদার হইয়া যাইতে হইবে ।

একাজে এই কষ্টটুকু সহ করিতে হইবে । লোকে ষ্টামারে ২৪ ঘণ্টা চাকরি করিয়া কষ্ট সহ করিতে পারে ; আর আপনারা ঠিক-সময়ে ঘরে খাইয়া নোকায় রাজ কাটাইতে পারিবেন না ? বর্ষাকালে একটু বিশেষ কষ্ট হয় বটে ; কিন্তু অল্প সময়ে তত কষ্ট হয় না । আবার একদিকে যেমন

বর্ষাকালে কষ্ট,—তেমনি গ্রীষ্মকালে বৈশাখ আরাম আছে। গ্রীষ্মকালের গরমে লোকের ঘুম হয় না; আর আপনি দিব্য গঙ্গার শীতল বাতাস সেবন করিতে করিতে সুখে নিদ্রা যাইবেন।

প্রাতঃকালে নৌকা কলিকাতার জগন্নাথ ঘাটে পৌঁছিবেন। তথায় দেখিবেন যে, বাজারের তরকারি-বিক্রেতারা খরিদ করিবার জন্য বাজরা হাতে করিয়া দাঁড়াইয়া আছে। আপনি বাজরাগুলি গঙ্গার ধারে নামাইলেই দেখিবেন,—দলে দলে খরিদার আসিয়া দর দিতেছে। হুই চারি দিন কার্য করিলেই দরের আঁচ বুঝিতে পারিবেন, এবং যাহার দর বেশী হইবে তাহাকে বিক্রয় করিয়া নগদ টাকা লইবেন। ক্রেতারাও তাড়াতাড়ি মুটেদের দ্বারা আপনাদের বাজরাগুলি খালি করিয়া দিবে। আপনিও বাজরাগুলি মাঝির জিন্দার রাখিয়া দিয়া, হাওড়া স্টেশনে আসিয়া ১০টার মধ্যে বাসায় পৌঁছিবেন।

প্রত্যহ একজন যাইবেন না;—কার্য শিখিবার জন্য পাল্টা-পাল্টা করিয়া যাইবেন। এইরূপ ভাবে কলিকাতার সন্নিকটস্থ নানা স্থান অন্বেষণ করিবেন। যাহার যেখানে সুবিধা হইবে, তিনি সেই স্থান হইতে কার্য আরম্ভ করিতে পারেন।

লাভালাভ!

এ কাজে লোকসান হইবার ভয় কিছু মাত্র নাই। নগদ টাকায় যেমন মাল কিনিবেন, তেমনি নগদ টাকায় মাল বিক্রয় করিবেন; সুতরাং হাতে-হাতে লাভ দেখিতে পাইবেন। কেমন কাজটী? আপনাদের মনে লাগিল কি? ১০, ১৫ টাকার চাকরি না করিয়া এ কাজ করিলে দোষ কি? আমি ত বলি, এ খুব সুখের কাজ! এত কম টাকায় কত রকমের কাজ রহিয়াছে; অথচ চাকরে-বাবুদের তাহা নজরে লাগে না বা করিতে ইচ্ছা করে না!

১৬। ধনীলোকের ব্যবসায়।

এই পুস্তকখানি যতদূর ভাল হইতে পারে, এবং বাহাতে ধনবান ও মিথুন—সকল লোকের উপকার হইতে পারে, তাহাই করা আমার উদ্দেশ্য। মধ্যবিত্ত ও ২০—৩০ টাকা মাস-মাহিয়ানার চাকরেদের অর্থ উপার্জনের অনেক প্রকার উপায় লিখিলাম। এখন ধনীলোকের টাকা খাটাইবার সম্বন্ধে যদি কিছু না লিখি, তাহা হইলে পুস্তকখানি সর্বান্নসুন্দর হয় না। কাজেই বাহাদের অর্থ আছে, তাহাদের টাকা কি কি প্রকারে খাটাইলে ধনবৃদ্ধি হইতে পারে—তৎসম্বন্ধে কয়েকটা বিষয়ে এখানে জানাইব।

বাহাদের যথেষ্ট অর্থ আছে, তাঁহারা লোকসানের ভয়ে সহজে ব্যবসা করিতে চান না; কম সুদে কোম্পানির কাগজ বা ব্যাঙ্কে জমা রাখা, সেয়ার কেনা প্রভৃতিতে টাকা খাটাইয়া থাকেন। উপরোক্ত প্রকারে টাকা জমা রাখিলে যদিও খুব কম সুদ, পাওয়া যায় বটে, কিন্তু টাকার লোকসান হইবার ভয় নাই। কিন্তু বুদ্ধিমান ও শিক্ষিত ব্যক্তিরা তাহা করেন না; তাঁহারা নানা উপায়ে টাকা খাটাইতে চান। অনেকে ব্যবসা করিতে সাহস করেন না; তাহার কারণ—তাঁহারা কাহাকেও বিশ্বাস করিতে পারেন না; লোকসানের ভয় বেশী করিয়া থাকেন; সামান্য লোকের হাতে টাকা রাখিতে তাঁহাদের হৃদ্যবনা হয়। আবার এমন অনেক ব্যক্তি দেখিয়াছি যে, তাঁহাদের অর্থ থাকিলেও, ব্যবসায় না করিয়া, সামান্য বেতনে চাকরি করিতেছেন! এমন ব্যক্তিও অনেক আছেন, যাঁহারা ব্যবসায়ে অনভিজ্ঞ বলিয়া, কি ব্যবসা করিবেন তাহা ঠিক করিয়া উঠিতে পারেন না। এমনও দেখিয়াছি যে, হয়-ত প্রথমে একটা সামান্য ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া, প্রথম ক্ষেত্রে লোকসান দিয়া, তাঁহাদের মন একেবারে বিগড়াইয়া গিয়াছে। এই

সকল নানা কারণে, তাঁহারা হটাৎ ব্যবসা-কার্যে মূলধন না খাটাইয়া, কোম্পানির কাগজ ও ব্যাঙ্কে টাকা জমা দিয়া, নির্ভাবনার সামান্য স্রদের উপর নির্ভর করিয়া থাকেন।

কিন্তু 'দামি বলি—এ সকল যুক্তি ভাল নহে। সংসার যখন কৰ্ম-ক্ষেত্র, তখন বাঁদি স্রদে মূলধন খাটান মুর্থতার পরিচয় মাত্র! সাহসের উপর বুক বাঁধিয়া কার্য্য করিলে নিশ্চয়ই ধনবৃদ্ধি হইবে। সংসার-ধৰ্ম্ম করিতে হইলে দশজনকে প্রতিপালন করিতে হয়; দীন-দুঃখীকে অন্ন দিতে হয়; অতিথি-সংকার করিতে হয়; দায়-অদায়ে পরিবলোকদিগকে সাহায্য করিতে হয়; ব্রাহ্মণ, স্বজন ও বন্ধুবান্ধবগণকে খাওয়াইতে হয়; দেব-সেবাদি করিতে হয়। এ সকল কৰ্ম্ম না করিলে সংসারে সুখ হয় না। প্রকৃত যিনি কৰ্ম্মী, তিনি কখনও ব্যাঙ্কে টাকা জমা রাখিয়া ঘরে চুপ করিয়া বসিয়া থাকিবেন না। 'ঘরে বসিয়া নিজের একত্বের কতকগুলি ব্যবসার কথা এখানে লিখিলাম। আশা করি ধনী মহাশয়েরা নিজের সুবিধামত কোন একটী লইয়া কার্য্য করিলে আমার শ্রম সফল হইবে।

বাঁদী কারাবার।

এক কাজ করুন,—বাঁদী ব্যবসা আরম্ভ করুন। ইহাতে আপনার লোকসান হইবার আশঙ্কা নাই এবং পরহস্তে যাইবার ভয়ও নাই। আপনি যখন ব্যবসার কিছুই জানেন না, তখন মোটামুটি সহজ-বুদ্ধির দ্বারা আপনার যাহা পোষাইবে ও মনে লাগিবে, তাহাই আপনাকে জানাইতেছি। আপনার বন্ধুগণ যত কম হয়—ততই ভাল। এখন বাঁদী কারাবারটা কি করিয়া করিতে হইবে, তাহাই আপনাকে খুলিয়া লিখিতেছি।

বাঁদী কারাবার করিতে হইলে নওয়ালির সময় কোন জিলি

খরিদ করিয়া রাখিতে হইবে এবং চড়ার মুখে বিক্রয় করিতে হইবে ; এইটা সহজ উপায় । তাক্ বুঝিয়া জিনিস রাখিতে পারিলে লোকসান হইবার কোন ভয় নাই । নেহাত যদি বাজার মন্দা যায়, তবে আপনার মূলধনের ক্ষতি হইবে না । এখন কি জিনিসের আপনি বাঁদী করিবেন, তাহাই আপনাকে স্থির করিয়া লইতে হইবে । এই কারবার করিবার পূর্বে বাজারে বেশ ভাল ও ধনী আড়তদারের সহিত আলাপ পরিচয় করিয়া লইবেন । এক কাজ করুন,—চালের কারবার করুন । বেশ ভাল কাজ ; পচিবার ভয় নাই এবং বাজার নরম থাকিলেও লোকসান হইবার ভয় নাই—বরং বেশী দিনের পুরাতন হইলে বেশী দরে বিক্রয় হইবে ।

সাধারণতঃ পোষ্যমাস হইতে নুতন চাল গোলায় আমদানি হইতে থাকে এবং চৈত্রমাস পর্য্যন্ত বেশ জোরের সহিত আমদানি হয় । প্রথম আমদানির মালে কিছু শুকুতি বেশী যায় ; তা' ছাড়া দরের আঁচ পাট পাওয়া যায় না । বাঁদী রাখিতে হইলে মাঘের শেষ ও ফাল্গুনের প্রথমের মধ্যে বাঁদী রাখা উচিত । আপনি যে আড়তদারের সহিত কার্য্য করিবেন, তাহার সহিত পরামর্শ করিয়া, সেই সময় তাহার গোলা হইতে চাল খরিদ করিয়া, তাহার গোলাতে বস্তাবন্দি করিয়া একটি গুদামে রাখিয়া দিবেন । এক রকমের চাল সমস্ত কিনিবেন না,—সকলমোটা দুই তিন রকমের এমন চাল কিনিবেন, যাহা সচরাচর দোকানদারেরা বিক্রয় করিয়া থাকে ।

আড়তদারের মারফৎ খরিদ ও বিক্রয় করিলে তাহাকে দু'তরফা আড়ত দিতে হইবে,—এই আশায় আড়তদার আপনাকে বদ্ধ করিবে । সকল স্থানে বাজারের সেরেস্তা অনুসারে গুদাম-ভাড়া লাগে না ; কাজেই আপনার গুদামভাড়া বাঁচিয়া যাইবে । যদি আপনার আড়তদারকে তত বিশ্বাস না হয়, তবে নিজের এক্সারে চাল রাখিবেন, অথবা বাটীতে স্থান থাকিলে রাখিবেন । বিশিষ্ট

আড়তদারের ঘরে মাল রাখিতে ভয় নাই। যদি খুব বেশী টাকার মাল বাদী রাখিতে চান, তবে একস্থানে সমস্ত মাল খরিদ ও বাদী না রাখিয়া, দুই তিনটা আড়তে মাল খরিদ করিয়া রাখিবেন।

যে সময়ে আপনার মাল খরিদ হইবে এবং যে পর্য্যন্ত না বোরা সেলাই হয়, সেই পর্য্যন্ত বিশেষ লক্ষ্য রাখিবেন; তাহার পর ভাল করিয়া গোলাজাত করিয়া রাখিবেন। মধ্যে মধ্যে গুদামগুলি খুলিয়া একবার দেখিবেন, যে ইন্দুরে বা অশ্রু কোন প্রকারে চাল নষ্ট হইয়া যাইতেছে কি না। এইরূপ ভাবে কয়েক মাস কাটিয়া বর্ষা আগত হইলে দেখিবেন বাজার কিছু কিছু তেজ হইতে থাকিবে। পুরা বর্ষার সময় দেহাতের আমদানি বন্ধ হইয়া যাইবে, কাজেই বাজার কিছু তেজ হইবে। শ্রাবণ মাস হইতে বিক্রয় আরম্ভ করিলেই বেশ ভাল হয়, অথবা আড়তদারের সহিত পরামর্শ ও বাজারের অবস্থা বুঝিয়া বিক্রয় করিয়া ফেলিবেন। ইহাতে খরচ-খরচা বাদে মণকরা ১০ আনা হইতে ১৮ টাকা পর্য্যন্ত লাভ হইতে পারে। আর যদি বাজার সম্ভাব যায়, তবে অপেক্ষা করিবেন; বৎসরের মধ্যে দুই একবার তেজ হইবেই, ইহাতে সন্দেহ নাই।

উদাহরণ।

মনে করুন, আপনি যদি এক হাজার মণ চাল খরিদ করেন এবং গড় ৪ টাকা পড়তা হয়,—তাহা হইলে ৪০০০ হাজার টাকা আপনার দাম লাগিবে। যদি খরচ-খরচা বাদে মণপ্রতি অন্ততঃ পক্ষে ১০ আনা লাভ হয়, তাহা হইলে ২৫০ টাকা হইবে। হয়'ত ৪ মাসের মধ্যে আপনার টাকা আদায় হইবে। আর ৩০০ টাকা সুদের কোম্পানীর কাগজ হইলে উপরোক্ত ৪ হাজার টাকার মূলধনে ১০৫ টাকা সুদ আসিবে। এখন দেখুন, ১৪৫ টাকা আরো বেশী পাইবেন। ইহাই খুব কম লাভের

হিসাব দেওয়া হইল। সাহসের উপর ভর করিয়া হাতে কলমে করিয়া দেখুন—লাভ হয় কি না !

চাল ছাড়া এমন অনেক জিনিস আছে, যাহা রাখিলে ঐ প্রকার বা উহাপেক্ষা বেশী লাভ হইতে পারে। আমার রূত “মহাজন-সখা” পুস্তকে জিনিসের বিবরণে তাহা দেখিতে পাইবেন। আর এখানেও কতকগুলি জিনিসের নাম দিলাম, যথা :—

ধান, কলাই, মুগ, সরিসা, দ্বত গুড়, গম, পোস্তদানা, বেড়ী, ধনে, সুপারি, গোলমরিচ, মৌরী, পাট, শন, গালা, রসুন, তুলা ।

মাল বন্ধকী রাখা ।

বেশী স্নদে টাকা খাটাইতে হইলে, মাল বন্ধকী রাখিয়া মাসিক শতকরা ৮০ আনা হইতে ১৮ টাকা পর্য্যন্ত স্নদে খাটে। যেখানে বড় বড় গোলা আছে, সেইখানে এই কাজ বেশ চাষিয়া থাকে। মাল ধরিলেই সমস্ত তাহাদের বড় টাকার টান হয়, ধার না করিলে কার্য্য চলে না। সে সময় ব্যাপারির মাল আসিলেই ব্যাপারিকে নগদ টাকা দিতে হয়, নহিলে ব্যাপারি থাকে না। আবার কেহ কেহ বাজারের অবস্থা বুঝিয়া ২১২ মাসের জন্ত বঁদি রাখেন। সকলকার বঁদি রাখিবার টাকায় কুলায় না—কাজেই সেই সময়ে স্নদে টাকা ধার করিয়াও তাঁহারা লাভবান হইয়া থাকেন।

এই সকল মহাজনেরা মাল বন্ধকী দিয়া টাকা ধার করেন ; অর্থাৎ যে গুদামে মাল রাখা হয়, তাহার উপস্থিত বাজারের মূল্য ধরিয়া ধনীর নিকট টাকা লইয়া থাকেন। মনে করুন, কোন গোলাদার একটী গুদামে ২০০ শত বস্তার ৪০০ মণ চাল রাখিলেন। তাহার উপস্থিত মূল্য ৮ টাকা বোরা দরে ১৬০০ টাকা হয়। এখন ঐ গোলাদার

কোন ধনীর নিকট একখানি ১০ আনা দামের ষ্টাম্প-কাগজে লেখা পড়া করিয়া ও গুদামের মাল দেখাইয়া, সেই গুদামের চাবি ধনীর নিকটে রাখিয়া দিয়া, ১৬০০ টাকা লইলেন।

ধনী মহাশয়, ঐ গুদামের চাবি, নিজের কাছে রাখিয়া, টাকা দিলেন। তাহার পর, ২১ মাস পরে যখন বাজার তেজ হইল, তখন ঐ গোলাদার আসিয়া বলিলেন,—৫০ বোরা চাল বিক্রয় করিব। ধনী মহাশয় ঐ ৫০ বোরার মূল্য ৪০০ টাকা লইয়া গুদাম হইতে মাল বাহির করিয়া দিলেন। এইরূপ ভাবে গোলাদার যেমন যেমন মূল্য দিতে লাগিল, তেমনি তেমনি বোরা বাহির করিতে লাগিল। শেষে যখন সমস্ত বোরা বাহির হইল, তখন ধনী মহাশয়, আপনার সুদের কাটুতি ব্যাজ কসিয়া সুদ আদায় লইলেন। এইরূপ ভাবে বড় বড় বাজারে অনেক ধনীমহাজন নানা প্রকার মাল বন্দরী রাখিয়া যথেষ্ট টাকা খাটাইয়া থাকেন। এ কাজে তত ভয় নাই, অথচ কম সুদে কোম্পানির কাগজ কেনা অপেক্ষা ইহাতে অনেক বেশী পরিমাণে সুদ পোষায়।

কুঠিয়ালির কাজ।

ঋহাদের বেশী মূলধন আছে, তাঁহারা কুঠিয়ালির কাজ করিতে পারেন। কুঠিয়ালি কাজ কেবল টাকার ফের;—কুঠিয়ালেরা বিনা স্বার্থে কোন লেনা-দেনা করেন না। বাজারে সকল মহাজনের সঙ্গে খুব সদ্ভাব আছে, কিন্তু সুদেরবেলা কাহারও খাতির রাখে না। বাস্তবিক পক্ষে চক্ষুলাজ করিতে হইলে, এ ব্যবসা চলে না। কুঠিয়ালি কাজ কি, তাহা বোধ হয় অনেকে বোঝেন না—সেই জন্ত খুলিয়া লিখিতেছি।

কুঠিয়ালি কাজ কেবল টাকার আদান-প্রদান। অনেকটা পোদারের কাজের মতন। ইহারা সকল সময়ে আদান প্রদান করিয়া থাকেন

এবং ইহাদের কাছে নগদ টাকা, খুচরা নোট, নম্বরী নোট, গিনি, রেজকী ও পয়সা যথেষ্ট পরিমাণে সর্বদা মজুত থাকে। ইহাদের নিম্ন-লিখিত প্রকারের আদান প্রদান হইয়া থাকে।

ইহাদের হুণ্ডীয়ানি কার্য আছে, ব্যাঙ্কের চেকের টাকা ইহারা দিয়া থাকেন, টাকা দিলে নোট বদলাই করিয়া থাকেন, নোট দিয়া টাকা রেজকী পয়সাও দিয়া থাকেন। মোট কথা, টাকার সকল প্রকার বিনিময় ইহাদের নিকট হইয়া থাকে। কোম্পানির কাগজ বন্ধক রাখিয়া টাকা প্রদান করিয়া থাকেন; সোণা, রূপা ও জমী জমার বন্ধকী কার্য করিয়া থাকেন, সোণা রূপা বিক্রয়ের কার্যও করিয়া থাকেন। এই সকল কার্যে ইহারা সুদ ও বাটা লইয়া থাকে। আপনি জিনিস বন্ধক রাখিতে গেলে, যেমন মাসিক হিসাবে আপনাকে সুদ দিতে হইবে, তেমনি আপনি যদি ১০০ টাকার একখানি নোট লইয়া টাকা চান, তবে আপনাকে শতকরা ৮%, ৮%, ১০ আনা বাটা দিতে হইবে। আবার কেহ হয়ত নগদ ১০০ শত টাকা লইয়া একখানি ১০০ শত টাকার নোট চান; তাঁহাকেও ঐ হারে বাটা দিতে হইবে। তাঁহারা আদানে ও প্রদানে দুই তরফে বাটা লইবেন, ঠিক শাঁকের করাতের মতন কাটিবেন। তাহা হইলেই দেখুন, ১০০ টাকায় তাঁহাদের ডবল বাটা পোষায়। একখানা ১০ টাকার নোট ভাঙাইতে গেলেও ২০ আনা বাটা লইবেন। তাঁহারা আসল ছাড়িবেন ত সুদ ছাড়িবে না!

দেশে থাকিয়া ও বাটীতে বসিয়া একাধি বেশ চলিতে পারে। আজ-কাল জমীদারীর যেরূপ ঝন্ডাট হইয়াছে, তাহাতে মামলা মকদ্দমা করা অপেক্ষা এ কাজ করা খুব ভাল। ধনী মহাশয়েরা কোম্পানির কাগজ, সেয়ার প্রভৃতিতে টাকা না খাটাইয়া যদি একরূপ ভাবে টাকা খাটান, তাহা হইলে একটী ব্যবসার টাট বজায় থাকে এবং পুত্রেরা বেকার বসিয়া না থাকিয়া এই কার্য শিক্ষা করিলে, ভবিষ্যতে তাহাদের বুদ্ধিবৃত্তি

প্রক্ষুটিত হইবে, বদচাল ছাড়িবে, মদ ও বেঞ্চায় টাকা নষ্ট করিবে না, বরং অর্থ বাহাতে বৃদ্ধি ও রক্ষা হয়—সে বিষয়ে তাহাদের যত্ন হইবে।

সুদের কাজ ঘাহারা করিয়াছেন, তাঁহারা সহজে বাজে পয়সা খরচ করিতে চান না। সুদ খাইতে খাইতে এমন স্বভাব হইয়া যায় যে, জ্বরী ক্রম ৫০০ টাকা দিয়া একটা গহনা গড়াইলে মাসে ৫ টাকা সুদের লোকসান মনে হয়! বাঙ্গালী ব্যবসায়ী অপেক্ষা মাড়োয়ারী জাতিরা সুদের কাজ খুব বোঝে;—উহাদের সকল লেনা-দেনাতে সুদ বই কথা নাই,—যেন “চোরে চোরে মাসতুতো ভাই!” কথায় আছে—“টাকার সুদ, মোষের হৃদ আর * *” ঘাহারা খাইয়াছেন, তাঁহারা কখনও ভুলিতে পারেন না।

নৌকার ব্যবসা।

বাহাদের নদীর ধারে বাস এবং যে নদীতে নৌকা চলিতে পারে, সেই স্থানে এই ব্যবসা বেশ চলিতে পারে। কিছু টাকার কাট আনাইয়া ছোট বড় কতকগুলি নৌকা তৈয়ারী করিয়া ফেলুন, তাহার পর ঐ নৌকা মাঝিদিগকে মাসিক হিসাবে ভাড়া বিলি করিয়া ফেলুন। অনেক মাঝি আছে, তাহাদের নৌকা তৈয়ারী করিবার সঙ্গতি নাই; তাহারা পরের বা মহাজনের নৌকা ভাড়া লইয়া নিজের ব্যবসা চালাইয়া থাকে।

ছোট বড় নৌকা না রাখিলে আয় বেশী হয় না। এই সকল ছোট ছোট জেলে ডিজি ও পান্সীতে মাসিক ৩, ৩০ টাকা এবং বড় বড় ৪০০/—৫০০/ মণ মাল বোঝাই নৌকাতে মাসিক ৬, ৭ টাকা ভাড়া পাওয়া যায়। এই সকল মাঝিরা ঠিক মাসিক ভাড়া আদায় দিয়া থাকে। ছই হাজার টাকা খাটাইলে মাসিক ৫০ টাকা বেশ আয় হইতে পারে। অনেক লোক এমন আছেন ঘাহারা বেশী বন্ঝাট পোতাঁইতে চান না; তাঁহারা এই কার্য করিয়া থাকেন।

কোম্পানির কাগজ কিনিয়া ৩০ টাকাতে সূদ খাটান অপেক্ষা এইরূপ ভাবে টাকা খাটানতে অনেক পরিমাণে বেশী আয় হইয়া থাকে। নিষ্কর্মার মত বসিয়া থাকা অপেক্ষা এইরূপ কার্যে বাঙ্গালী ধনীরা কেন মূলধন বৃদ্ধি করিতে চান না—তাহা বুঝিতে পারি না। ছজুকে না মাতিয়া এই সকল কাজ করা কি সুবিধাজনক নহে ?

সূদ-ভরণার কাজ।

সহরের লোকে সূদ-ভরণার কাজ বোঝেন না। পল্লিগ্রামে সূদ-ভরণা কাজের খুব চলন আছে। লোকের অবস্থা খারাপ হইলে, অথবা টাকার দরকার হইলে, লোকে জমী সূদ ভরনা হিসাবে বন্ধক দিয়া টাকা লইয়া থাকে। তাহার মহাজনের টাকা দিয়া জমীটী দখল করিতে থাকে এবং জমীর উপস্থিত বাহা হইবে, সমস্তই নিজে ভোগ করিয়া থাকে। খাতককে ইহার জন্ত কোন সূদ দিতে হয় না ; জমীর উপস্থিত সূদরূপে শোধ হইয়া থাকে। ইহাতে মহাজনের লাভ বেশী হয় এবং খাতকের লোকসান হয়। পল্লিগ্রামের লোকেরা ইহা জানিয়াও এইরূপ ভাবে জমী বন্ধক দিয়া থাকেন। দেশাচার অনুসারে এইরূপ কার্য হইয়া থাকে। এইরূপ সূদ-ভরণার কার্য করিয়া মহাজনের সূদে টাকা ধার দেওয়া অপেক্ষা, সূদ-ভরণার অধিক লাভ হইয়া থাকে। সহরের ধনী মহাশয়েরা নিকটস্থ কোন বিশিষ্ট পল্লিগ্রামে বসিয়া তাঁহাদের টাকা এইরূপ ভাবে খাটাইতে পারিলে যথেষ্ট লাভ হইতে পারে। কিন্তু দুঃখের বিষয়, বাবুয়ানী চাল ছাড়িয়া এ সকল বৃত্তি করে কে ? পল্লিগ্রামে বসিয়া যে কেবল সূদ-ভরণার কাজ চলে, এমন নহে ; আরও নানাপ্রকারের বন্ধকী কাজে যথেষ্ট আয় হইতে পারে।

ক্লষকদিগকে টাকা ধার দিলে শতকরা ১২ হইতে ২০ ও ৩০

টাকা পর্য্যন্ত সুদ পাওয়া যায়। ধান চাল ধার দিলে সহীয়া দেড়িয়া পর্য্যন্ত পাওয়া যায়। ইহাতে সুদের অপেক্ষা পড়তা বেশী পড়ে। লোকের চোখে আবুল দিয়া না দেখাইলে আজকাল লোকের চৈতন্ত হয় না! শতকরা ৩০ টাকা হইতে ৫ টাকা পর্য্যন্ত সুদের সেয়ার কেনা অপেক্ষা ইহা শতগুণে ভাল! জয়েন্ট-ষ্টক কোম্পানির হাতে টাকা দেওয়াও যা—আর গঙ্গার জলে ফেলিয়া দেওয়াও তা! লেখাপড়া শিখিয়া লোকের যে এসকল বুদ্ধি কেন জোগায় না, তাহা বুঝিতে পারি না। আচ্ছা—আর একটা কাজ করুন।

অনেক রকম ব্যবসার কথা আপনদিগকে খুলিয়া লিখিলাম। এইবার গরিবের যাহাতে উপকার হয় ও আপনার স্বার্থ-সিদ্ধি হয় সেইরূপ একটি ব্যবসার কথা লিখিতেছি। মনে করুন, কোন এক ভদ্রলোক অর্থাভাবে নিজের বাটীখানি বন্ধক দিয়া ৩০০ টাকা লইয়াছেন, এবং ক্রমে ঐ তিনশত টাকা সুদে আসলে ৫০০ টাকায় দাঁড়াইয়াছে। এখন ভদ্রলোকের আর বাটীখানি থাকে না। তিনি অনেক চেষ্টা করিলেন, কিন্তু তাঁহার বাটীখানি re-mortgage লইয়া কেহ ৫০০ টাকা দিতে চায় না। পাওনাদার এইবার বাটীখানি বিক্রয় করিয়া লইলে ভদ্রলোককে পথের ভিখারী হইতে হয়।

তিনি যদি বাটীখানি ছাড়িয়া দেন, তাহা হইলে তাঁহাকে ভিটাছাড়া হইতে হইবে এবং ভাড়াটিয়া বাটীতে কাল যাপন করিতে হইবে। তাহার পর একেবারে ৪৫ শত টাকা বাহির করিয়া নূতন বাটী খরিদ করা তাঁহার পক্ষে বড়ই শক্ত। এমতাবস্থায় উপরোক্ত ভদ্রলোকের যাহাতে বাটীখানি বজায় থাকে, এবং ঋণমুক্ত হইয়া পুনরায় ভিটাখানি প্রাপ্ত হন এবং আপনারও স্বার্থসিদ্ধি হয়, সেইরূপ করুন।

এ কাজ খুব মহৎ কাজ! এইরূপ অবস্থায় আপনি তাঁহাকে উদ্ধার করিলে লোকে আপনার প্রশংসা করিবে এবং আপনারও

হু'পয়সা রোজকার হইবে। কিরূপ উপায়ে একাধ্য করিতে হইবে, তাহাই এইবার লিখিতেছি। এক কাজ করুন;—ভদ্রলোকটাকে লইয়া পাওনাদারের দেনা ৫০০ টাকা দিয়া পাটাখানির উদ্ধার করুন। তাহার পর উপরোক্ত পাটাখানি লইয়া আপনি ভদ্রলোকের নিকট নিম্নলিখিতভাবে রেজেষ্টারী লেখাপড়া করিয়া ফেলুন :—

“আমি আমার ভদ্রাসনের পাটাখানি বন্ধক রাখিয়া আপনার নিকট ৫০০ টাকা লইয়া আমার পূর্ব বন্ধকীদারের ঋণ পরিশোধ করিলাম। এখন হইতে আপনার সহিত আমার এই বন্দোবস্ত হইতেছে যে, আপনাকে আমি স্নদ ও আসলের টাকা বাবদে মাসিক ১০ টাকা দিব। এইরূপ ভাবে ৮ বৎসর কাল দেওয়ার পরে আমি আমার পাটাখানি ফেরৎ পাইব এবং ৮ বৎসর অতীত হইলে আমাকে স্নদ বা আসলের জন্ত এক পয়সা দিতে হইবে না। যদি আমি ক্রমান্বয়ে ছয় মাস কাল মাসিক কিস্তি না দিতে পারি, তাহা হইলে আমার স্বত্ত্ব বাজেয়াপ্ত হইবে।” ইত্যাদি।

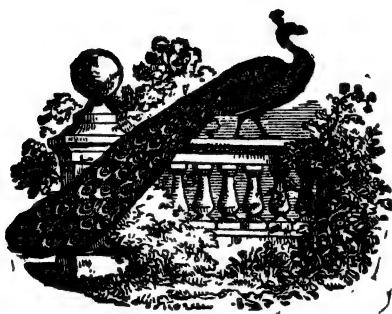
মোটামুটি দলিলের বা সঙ্কেত ভাবার্থ এখানে দিলাম। এইরূপ ভাবে উভয়ে সন্ত কবুলতি লইয়া আদান প্রদান করিলে উভয়ের পক্ষে সুবিধা হইবে। এখন বুঝিলেন, আমি কিরূপ ভাবে আপনার রোজকারের উপায় লিখিলাম। ভদ্রলোকটি এ-যাত্রা ঋণদায়ে মুক্ত হইতে পারেন, এবং ভবিষ্যতে ভিটাটি পাইবারও আশা রহিল। পরের বাড়ী লইয়া ভাড়া দিয়া থাকা অপেক্ষা এরূপ ভিটার ভাড়া দেওয়াতে লাভ বই লোকসান নাই। একটা ভাড়াটে বাটীতে থাকিতে হইলে মাসিক ৪৫ টাকার কমে হইবে না; এবং আজীবনকাল ভাড়া দিতে হইবে। এরূপ ক্ষেত্রে মাসে ১০ টাকা দেওয়া যায়, এবং ভবিষ্যতে ভিটাটি পাইবার আশা থাকে। এরূপ বিপদের সময় এমন সর্ত্ত করিতে কে না রাজি হয়?

এইবার আপনার লাভের কথা বলিব। আপনি পাঁচ শত টাকা দিয়া বাড়ীটা উদ্ধার করিলেন। এক টাকা সুদে আপনার টাকা খাটিলে মাসে পাঁচশত টাকার পাঁচ টাকা সুদ হয়। আপনি আসলের দরুণ মাসে পাঁচ টাকা পাইতেছেন, তাহা হইলে ৮ বৎসরে আপনার আসলের দরুণ ৪৮০ টাকা—প্রায় পাঁচশত টাকা আদায় হইল আর পাঁচ শত টাকার সুদের দরুণ প্রথম বৎসরে মাসে মাসে যে ৫ টাকা পাইলেন, তাহা আপনার ঠিক পোষাইল; দ্বিতীয় বৎসর আসলের ৬০ টাকা জমা বাদে ৩৮০ টাকার সুদ চলিতে লাগিল। আপনার হিসাবে ৩৮১০ স্থানে আপনি ঐ ৫ টাকা আদায় পাইতে লাগিলেন। তৃতীয় বৎসরে পুনরায় আসলের ৬০ টাকা জমা বাদে ২৬০ টাকার দরুণ আপনি ঐ ৫ টাকা আদায় পাইতে লাগিলেন।

এইরূপ ভাবে যত বৎসর গত হইতে লাগিল, আপনার টাকা তত কমিতে লাগিল, কিন্তু আপনার সেই পাঁচ টাকা সুদ আদায় হইতে লাগিল। তাহা হইলে দ্বিতীয় বৎসর হইতে আপনার সুদের হার বেশী আদায় হইতে লাগিল। শেষে আট বৎসর পূর্ণ হইলে আপনি হিসাব করিয়া দেখিলেন যে সুদে আসলে মোট ৯৬০ টাকা পাইবেন। আপনার পাঁচ শত টাকা মূলধন বাদে ৪৬০ টাকা সুদে আদায় হইল।

দেখুন দেখি, নিজের একত্বারে বাটী বন্ধক রাখিয়া ও লোকের উপকার করিয়া কেমন আপনার মোটা সুদ পোষাইল? কেহ যদি বাটী খরিদ করিতে চাহে, তাহার সহিতও ঐরূপ নিয়মে কার্য করিলে উভয়ের কার্যসাধন হইতে পারে। দুই হাজার টাকা মূলধন লইয়া কার্য করিলে মাসে আপনার ৪০ টাকা আদায় হইতে থাকিবে; চার বৎসরে আপনার মূলধন উঠিয়া যাইবে, এবং পঞ্চম বৎসর হইতে মাসিক যাহা পাইবেন—সেইটাই আপনার ষোল আনা লাভ থাকিবে।

যাহাদের মূলধন বেশী, তাঁহারা এইরূপ নিয়মে কার্য্য করিলে অনায়াসে অনেক টাকা খাটাইতে পারিবেন এবং যথেষ্ট লাভ হইতে থাকিবে। তাকিয়া ঠেস দিয়া বসিয়া, তাস পাশা খেলিয়া, কুঁড়েমি করিয়া অন্নধ্বংস করিয়া দিন কাটান অপেক্ষা এরূপ কার্য্য করা কি উচিত নহে? পাঁচ হাজার টাকা পরের হাতে ডিপজিট দিয়া ৬০, কি ৭০, টাকার মাহিয়ানাতে দাসত্ব করা কি এতই মধুর! দেশে উপায় থাকিতে বাঙ্গালী ধনীরা যে কেন ঘরে বসিয়া থাকেন, তাহা বলিতে পারি না।



২৭ । পল্লিগ্রামের লোকেরা ঘরে বসিয়া কি ব্যবসায় করিতে পারেন ?

জগতের মধ্যে পল্লিগ্রামের লোকেরাই স্মৃতে সংসারযাত্রা নির্বাহ করিয়া থাকেন। তাঁহাদের মোটা কাপড় ও মোটা ভাতের দুঃখ পাইতে হয় না। এমন গৃহস্থ নাই যাহার ঘরে ২।১০টা গাই গরু, বলদ, ছই একটা পুষ্করী, দু'দশজন কৃষাণ ও ১০।২০ বিঘা জমী না আছে। তাহাদের ঐ জমীতে সকল রকম তরি-তরকারী জন্মিয়া থাকে, এবং তাহার দ্বারা স্মৃতে দিনযাপন করে। কিন্তু আজ কাল ইংরাজি শিক্ষার ফলে ও নানাপ্রকার ব্যাধি গ্রামে প্রবেশ করাত, তাহারা আর গ্রামে বাস করিতে চাহে না। এখন আবাল-বৃদ্ধ-বনিতা সহরে চাকরি করিবার জন্ত লালায়িত! এখন তাহাদের ভিতর বিলাসিতা প্রবেশ করিয়াছে বলিয়াই—তাহারা আরাম উপভোগ করিতে চায়; এবং সে স্মৃথ পল্লিগ্রামে পায় না বলিয়াই সহরে চাকরি করিতে যায়।

এখন সহর ও উপনগর পল্লিগ্রামের লোকের দ্বারা পরিপূর্ণ। তাহারা এখন টাকার মুখ দেখিয়াছে, কাঁচা পয়সা চিনিয়াছে এবং বাবুয়ানী শিখিয়াছে, কাজেই তাহাদের আর দেশের মোটা চাল ও মোটা কাপড় ও গুড়-মুড়ি ভাল লাগে না। তথাপি পল্লিগ্রামের এখনও ঘেঁরুপ অবস্থা আছে, তাহাতে গ্রামে বসিয়া নানাপ্রকারে দশ টাকা স্বাধীনভাবে বেশ রোজকার হয়! আমরা সেই জট কয়েকটা উপায়ের কথা এখানে জানাইব।

কাজের কথা ।

পল্লিগ্রামে এমন অনেক জিনিস আছে—যাহা তথাকার লোক লক্ষ্য করে না, অথচ সহরে সেই সকল জিনিস চালান দিলে বে

ছ'পয়সা লাভ হইতে পারে। পল্লিগ্রামের লোকে সে সকল সন্ধান জানিয়াও তাহার ব্যবস্থা করিতে জানে না,—কাজেই তাহাদের তত লক্ষ্য নাই! ব্যবসা-কার্যে লিপ্ত থাকিয়া আমাদের অনেক পল্লিগ্রামের লোকের সহিত আলাপ পরিচয় হইয়াছে এবং অনেককে অনেক বকম উপায় বলিয়া দিয়াছি। পূর্বে তাহারা ৫৭।১০ টাকা বেতনের চাকরি করিত :—এখন তাহারা বাটীতে বসিয়া মাসে ১৫।২০ টাকা স্বচ্ছন্দে বোজকার করিতেছে, এবং নিজের জমী-জমা দেখিয়া তাহাদ্বারাও পূন্যাপেক্ষা অনেক আয় বাড়াইয়াছে।

পল্লিগ্রাম হইতে বনজ জিনিসের গাছ-গাছড়ার ব্যবসা বেশ চলিতে পারে। সহর অপেক্ষা পল্লিগ্রামে সতেজ বনজ গাছগাছড়া যথেষ্ট পরিমাণে পাওয়া যায়। সহরের কবিরাজ মহাশয়দিগের ঐ সকল সতেজ জিনিস সংগ্রহ করিতে অনেক কষ্ট, পরিশ্রম ও অর্থব্যয় করিতে হয়, তথাচ তাঁহারা মনোমত জিনিস প্রাপ্ত হন না। আপনি যদি সহরের কবিরাজ মহাশয়দিগের সহিত বন্দোবস্ত করিতে পারেন, তাহা হইলে গ্রামে বসিয়া আপনার বেশ কাজ চলে এবং অর্থ উপার্জন হয়। সাধারণতঃ কবিরাজ মহাশয়েরা ভাল হরীতকী, বহেড়া, আমলকী, আপাংমূল, ক্ষেত-পাপড়া, গোকুর, বংশলোচন, অনন্তমূল, বাকসের ছাল, অশোকছাল, গোলঞ্চ, শতমূলি, পিপুল, শিমুকাণ্ড, নানাপ্রকার গাছ-গাছড়ার মূল ও ছাল, পানফলের লো, ভেঁটের দানা, তিলতৈল, প্রভৃতি অনেক জিনিস খুঁজিয়া কেন।

আপনি যদিও তাহাকে ষার মাস ঐ সকল জিনিস সংগ্রহ রিয়া দিতে পারেন, তাহা হইলে তাঁহারা আদরের সহিত ইবেন। বিদেশে চাকরি না করিয়া এই কাজ করিয়া দেখুন কি—ইহাতে লাভ হয় কি না? অথবা আর এক কাজ করিতে

পারেন ; আপনার যদি আত্মীয় লোক কেহ থাকে, যিনি আপনার একান্নবর্তী সংসারে আছেন, তাঁহার দ্বারা সহরে এক থানি পাচনের দোকান খুলিয়া ঐ সকল জিনিস পাঠাইতে পারিলে বেশ ছ'পয়সা বোজকার হইতে পারে।

বেণার মূল।

আপনাদের দেশে বেণার মূল যথেষ্ট পরিমাণে পাওয়া যাইতে পাবে। ঐ মূল ছোট-লোকদের দ্বারা সংগ্রহ করিয়া, উহার পরদা তৈয়ারী করাইয়া কলিকাতায় বা অন্ত্র সহরে চালান করিতে পারিলে খুব আদরের সহিত বিক্রীত হইতে পারে। বেণার মূল পল্লিগ্রামে যথেষ্ট পাওয়া যায়, কেবল একটু চেষ্টা করিলেই আপনি সহজে জোগাড় করিতে পারেন।

চিক তৈয়ারী।

আপনাদের গ্রামে বাঁশ খুব সস্তাদরে পাওয়া যায় এবং মজুরও খুব সস্তা। গ্রামে ডোমদের দ্বারা ছোট বড় সৌখীন চিক তৈয়ারী করাইয়া সহরে পাঠাইতে পারিলে বেশ বিক্রয় হয়। আপনি ডোমদের সহিত ফুরান-দরে বন্দোবস্ত করিয়া দিলে, বেশী কন্ঠাট্ট পোহাইতে হয় না ; তাহারা সুবিধামত তৈয়ারী করিয়া আপনাকে আনিয়া দিবে। বেশী জমা হইলে আপনি রেলো চালান দিয়া অনায়াসে সহরের পাইকার ও দোকানদারদিগকে বিক্রয় করিতে পারেন। বাঁশ বোধ হয় আপনাকে কিনিতে হইবে না—নিশ্চয়ই আপনার ২১০ ঝাড় বাঁশ আছে। অনর্থক বার-ভূতে খাওয়া অপেক্ষা একটী ব্যবসানে লাগাইয়া দিলে বেশ ছ'পয়সা লাভ হইতে পারে।

নারিকেল-কাটা ।

দেশে নারিকেল গাছ ছাড়ান হইলে, বাগানে বেলেদো পড়িয়া মাটা হয় । সংসারের আবশ্যকমত ২।১০ টা পাতা চাঁচিয়া খেংরা প্রস্তুত হয়, বাকী পাতা পোড়ান হয় অথবা উই ধরে ও বারভূতে খায়—কিন্তু আপনি একটু চেষ্টা ও যত্ন করিলে অনায়াসে ছ'পয়সা লাভ করিতে পারেন । কলিকাতার শ্রায় সহরে যখন মাটা বিক্রয় হয়, তখন খেংরা বিক্রয় হইবে, তাহার আর আশ্চর্য্য কি ? উত্তর-পশ্চিমাঞ্চলে নারিকেল গাছ হয় না ; সেইজন্ত নিম্নবঙ্গ হইতে যথেষ্ট পরিমাণে চালান গিয়া থাকে । তথায় উহা ওজন-দরে বিক্রয় হয় । আমি জানি যে অনেক স্থানে ছ'পয়সা সের বিক্রয় হয় । যদি বেশী জমা করিতে পারেন, তবে সহরের দোকানদার বা আড়তদারের সহিত বন্দোবস্ত করিতে পারেন ; তাহা হইলে লাভও বেশী হইবে এবং মালও বেশী কাটিবে । এখন দেশে থাকিয়া ছোট-লোকদের দ্বারা ঐ সকল জিনিস সংগ্রহ করিয়া যদি বিক্রয় করিতে পারেন, তাহা হইলে বেশ লাভ হয় ।

বিশুদ্ধ মধু ও গাওয়া ঘৃত ।

উপরোক্ত দুইটা জিনিসের অভাব সহরে যথেষ্ট আছে এবং খুব উচ্চদরে বিক্রয় হইয়া থাকে । আপনার পক্ষে জোগাড় করা কষ্টসাধ্য নহে,—একটু চেষ্টা করিলেই অনায়াসে জোগাড় করিতে পারেন, এবং সহরের দোকানদার, কবিরাজ ও গৃহস্থের নিকট অনায়াসে বিক্রয় করিতে পারেন । এই দুইটা জিনিস যত জোগাড় করিতে পারিবেন—ততই বিক্রয় হইয়া যাইবে । বিশেষতঃ কবিরাজ মহাশয়েরা গাওয়া ঘৃত বেশী পরিমাণে আদরের সহিত লইবেন ।

দেশে গৃহস্থের সহিত বন্দোবস্ত করুন, তাহারা বাটীতে আসিয়া আপনাকে দিয়া যাইবে।

তরী-তরকারীর চালান।

পল্লীগ্রাম হইতে তরীতরকারীর কাজও বেশ চলে। আজকাল সহরে তরকারী যেরূপ দুর্শ্বল্যে বিক্রয় হয়, তাহাতে আপনার দেশ হইতে চালান দিলে বেশ ছ'পরস লাভ হইতে পারে। দেশে বসিয়া বেগুন, পটল, লেবু, নানারকম শাক, পলতা, ডুমুর, শিম, কুমড়া, মাগকচু, ওল, পেঁপে, আমড়া, আদা, কাঁচকলা, করলা, উচ্ছে, সজিনা-ওঁটা, বেল প্রভৃতি ফলমূল ও তরীতরকারী জোগাড় করিয়া সহরে পাঠাইতে পারিলে বেশ লাভ হইতে পারে। ইহা নগদ টাকার কাজ,—এ কাজে কোন লহনা নাই! প্রতিদিন ২।৪ খানি বাজরা পাঠাইতে পারিলে একটা গৃহস্থ বেশ প্রতিপালিত হয়। দাঁতনও এক বাজরা ঐ সঙ্গে চালান দিলে মন্দ হয় না।

পাণিফলের পালো।

আপনার গ্রামে অনেক এঁখো পুকুরে ও জলাতে পাণিফল আপনা আপনি প্রচুর পরিমাণে জন্মিয়া থাকে। একটা বন্দোবস্ত করিলে হাড়ী, বাগ্‌দি, ছলে ও বাউরি জাতীয়েরা ঝুড়ি ঝুড়ি আপনার বাটীতে পৌছাইয়া দিবে। আপনি ঐ পাণিফল লইয়া পালো প্রস্তুত করিয়া সহরে গিয়া বিক্রয় করিলে বেশ মোটা লাভ করিতে পারিবেন। পাণিফলের পালো কি করিয়া তৈয়ারী করিতে হয়, তাহা লিখিতেছি। প্রথমে ঐ ফল গুলির খোলা ছাড়াইয়া বেশ করিয়া রোদ্রে শুকাইয়া ফেলুন, তাহার পর উহাকে চোঁকিতে কুটিয়া মিহি চালনা ও কাপড়ে চালিয়া লইলেই বেশ জিনিস তৈয়ারী

হইবে। কবিরাজ মহাশয়েরা এ সকল জিনিস জ্ঞানবানের সহিত খরিদ করিয়া থাকেন। আজকাল অনেক পেটেন্ট-ওয়ালারা Mellins Foodএর মত নানা রকম ফুড, ঐ প্রকার পালো মিশাইয়া তৈয়ারী করিতেছে। উহাদিগের নিকটেও বিক্রয়ের সুবিধা হইতে পারে।

দড়িভাজা ও সিকাভাজা কাজ ।

আপনার দেশে অনেক মুটে মজুর আছে, যাহারা বসিয়া দিন কাটায়। আপনি যদি তাহাদের দ্বারা ঐ সকল জিনিস তৈয়ারী করাইতে পারেন, তাহা হইলে আপনার কার্যসাধন হয়। তাহারা যখন ঐ মজুরির কাঁচা পয়সার স্বাদ পাইবে, তখন আগ্রহের সহিত বিস্তর লোক জুটিবে। আপনিও সুবিধা বিবেচনায় মজুরির দর কমাইয়া দিবেন। বাটার স্ট্রোলোকেরা যখন বসিয়া থাকে, তখন তাহারা অনায়াসে কিছু কিছু সিকা বিনাইতে পারে। স্ট্রোলোকেরা ইহাতে দু'পয়সা পাইলে অনায়াসে আপনার কার্য আগ্রহের সহিত লইবে। তাহার পর বেশী মাল জমিলে সহরে চালান দিয়া দড়িওয়ালাদের বিক্রয় করিলে বেশ লাভবান হইতে পারিবেন। দড়ির কাজ নেহাত ধারাপ কাজ নহে। ঠিক-মত চেষ্টা ও যত্ন করিয়া মেহনৎ করিতে পারিলে ত্রিশ দিনে ৩০ টাকা আয় হয়। একবার চেষ্টা করিয়া দেখুন—হয় কিনা।

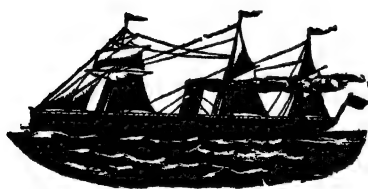
বিঁড়া তৈয়ারী করান ।

এখানে উলু-খড়ের অভাব নাই, যথেষ্ট পাওয়া যাইবে। ঐ উলু-খড়ের দ্বারা ছোট বড় বিঁড়া ছোট লোকেদের দ্বারা তৈয়ারী করাইয়া, সহরে পাইকারদিগকে অনায়াসে বিক্রয় করিতে পারিবেন।

এ সকল ফুরাণ করাই ভাল ; মজুরেরা মেয়ে মদে তৈয়ারী করিয়া আপনার ঘরে আনিয়া দিবে। আপনার যখন পাঁচ রকম জিনিস সহরে চালান যাইবে—সেই সঙ্গে ঐ জিনিস, চালান দিবেন।

শেষ কথা ।

মোটামুটি যতগুলি পারিলাম এইখানে লিখিলাম। যদি সময় ও সুবিধা ঘটে, তাহা হইলে আরও অনেক বিষয় বলিবার বাসনা রহিল। বাঁহারা বেকার বসিয়া থাকেন, তাঁহারা অনায়াসে এই সকল কার্য্য করিয়া বেশ হু'পয়সা রোজকার করিতে পারেন। দেশে থাকিয়া যদি স্বাধীনভাবে হু'পয়সা রোজকার হয়, ইহাপেক্ষা আর সুখের বিষয় কি হইতে পারে? ভাই পল্লিগ্রামবাসি! নিজের দেশ ছাড়িয়া বিদেশে আর দাসত্ব করিতে যাইও না! দাসত্বে সুখ নাই! নিজের দেশে থাকিয়া নিজের জ্যোতজমা দেখ এবং ছোট ছোট ব্যবসা কর, তাহার দ্বারা বেশ চলিবে।



২৮। দোকানে বসিয়া কি কি কার্য হইতে পারে ?

সামান্য দোকানদারের দোকানই ভরসা। তাহাদের যেরূপ পুঁজি, সেই-মত মাল আনিয়া বিক্রয় করিয়া বাহা লাভ হইবে, তাহার দ্বারায় কোনপ্রকারে সংসারযাত্রা নির্বাহ করিতে হইবে। যাহারা ব্যবসা বেশ বুঝিয়াছে, তাহারা পুঁজির জন্ত আপশোষ করে। মনে করে যদি টাকা কিছু বেশী থাকিত, তাহা হইলে মালপত্র বেশী পরিমাণে কিনিয়া বেশ ছ'পয়সা লাভ করিতে পারিতাম। তাহাদের মনের কথা মনেই মিশাইয়া যায়। দোকানদারের যখন খন্দের থাকে না—তখন এক ছিলিম তামাক সাজিয়া টানিতে টানিতে মনে মনে ঐ সকল কথার আলোচনা করে; তাহার পর হ'য়ত ছথিরাম দাদা আসিলে তাহার নিকট মনের কথা প্রকাশ করে। ছথিরাম দাদার তামাক খাইবার লক্ষ্য, তবে সে দোকানদারের কথায় সায় দিয়া চলিয়া যায়। যা'ক, অনেক কথা লিখিলাম; এখন কাজের কথা লিখি। দোকানে বসিয়া কি কি কার্য হইতে পারে, তাহাই জানাইতেছি :—

১। জালবোনা।—মিহি শোনের সূতা কিনিয়া ছোট ছোট ছেঁকনি জাল বুনিতে পারিলে।০ হইতে।/০ আনা দরে বেশ বিক্রয় হয়—অথচ প্রতি জালে ৯০×৯/১০ আনার বেশী সূতা খরচ হয় না। এই জালবোনা কাজ খুব সহজ; একবার কাহারও নিকট ফাঁস ও পাশ তোল! শিখিলে অনায়াসে আপনি বুনিতে পারিবেন, এবং ঐ জাল বেশ বিক্রয় হইবে অথবা বেশী জমিয়া গেলে অত্যন্ত দোকানদারকে দিতে পারেন।

২। ঘুড়ি তৈয়ারী।—এ কাজও দোকানে বসিয়া হুরসৎ-মত বেশ তৈয়ারী করিতে পারেন। ঘুড়ির খন্দের আজকালকার বাজারে যথেষ্ট। বেশী পরিমাণে তৈয়ারী করিতে পারিলে পাইকার ও অন্ত্রাত্ত দোকানদারদিগকে যথেষ্ট বিক্রয় করিতে পারিবেন। বাঙ্গালী-ভায়ারা এ কাজে তত মনোযোগ করেন না; মুসলমান জাতিরা এ সকল কাজ খুব আদরের সহিত করে,—গরিব মুসলমানেরা স্ত্রী-পুরুষে এই সকল কার্য করিয়া থাকে।

৩। বিড়ি তৈয়ারী।—দোকানে বসিয়া এ কাজও বেশ চলে। সামান্য দোস্তা-পাতা, পলাশপাতা, একখানি কাঁচি ও এক-কাটিম রঙ্গিন সূতা লইয়া বেশ কাজ করিতে পারেন অথচ লাভও হয়। কলিকাতার সহরে দেখিতে পাইবেন, অনেক পানওয়ালা, মসলাওয়ালা ও অন্ত্রাত্ত খুচরা দোকানদারেরা বসিয়া বসিয়া বিড়ি পাকাইতেছে। স্বদেশী ছজুগের সময় যখন বিলাতি সিগারেট একদম বন্ধ হইয়া যায়, তখন ঘর ঘর লোকে বিড়ি প্রস্তুত করিতে আরম্ভ করিয়াছিল। আমি জানি, অনেক আগিসের ২০, ২৫ টাকার কেরানীবাবুরাও বাটীর স্ত্রীলোকদিগের দ্বারা বিড়ি তৈয়ারী করাইতে আরম্ভ করিয়াছিলেন। যেমন ছজুগ কমিল, সব ঠাণ্ডা হইয়া গেল; কিন্তু মুসলমান ভায়ারা ছাড়িল না। তাহারা এখনও পর্যন্ত ঠিক চালাইতেছে।

৪। খাঁচা তৈয়ারী।—খাঁহাদের একটু টুকটাক্ করা অভ্যাস আছে এবং খাঁহাদের হাত নিশ্পিস্ করে, তাঁহারা অনায়াসে খাঁচা তৈয়ারী করিতে পারেন। কাজ খুব সহজ, অথচ একটা খাঁচা বিক্রয় করিলে ১০ হইতে ১৫ এমন কি ২০ আনা পর্যন্ত লাভ হয়। সহজ কাজ বলিয়া আর তৈয়ারী করিবার প্রণালী এখানে লিখিলাম

না। যাঁহারা জানেন না। তাঁহারা একটু চেষ্টা করিলেই অনায়াসে তৈয়ারী করিতে পারিবেন।

৫। কাগজের ঠোঙ্গা তৈয়ারী করা।—আজিকালিকার দিনে এক ক্যাসানই হইয়াছে—কাগজের ঠোঙ্গাতে জিনিস দেওয়া। গোলদারী, মুদিখানা দোকানে এক পয়সার জিনিস লইলে ঠোঙ্গাতে করিয়া দিবে; মসলার দোকানের ত কথাই নাই। এই ঠোঙ্গার প্রচলনের জন্ত অনেক লোকও প্রতিপালিত হইতেছে। খপরের কাগজ ওজন-দরে লইয়া এই ঠোঙ্গা খুব সহজে প্রস্তুত করিয়া দোকানদার-দের বিক্রয় করিলে কিছু কিছু লাভ হইতে পারে। দোকানে চুপ করিয়া বসিয়া থাকা অপেক্ষা এ সব কর্ম করা ভাল। পাঁচটা কাঁধ্য করিতে করিতে বুদ্ধি খুলিয়া যায়।

৬। পাখার ঝালর দেওয়া ও রং করা।—সাদাপাকা আজকাল আর এক পয়সায় পাওয়া যায় না। *১০—১৫ পয়সার কমে পাওয়া যায় না;—আবার ঝালর দেওয়া পাখার দাম চার পয়সা। একটু জরি দেওয়া ও রং করা হইলে ১/০ আনা দরে বিক্রয় হয়। দোকানে চুপ করিয়া বসিয়া তামাকু সেবন করা অপেক্ষা এই কাজ করুন না কেন। সাদাপাখা কিছু খরিদ করিয়া ঝালর ও রং করিয়া বিক্রয় করুন, তাহা হইলে লাভ বেশী হইবে। এ কাজে জমা খুব কম, মজুরির লাভই বেশী। আমার বিবেচনায় হিন্দু দোকানদারেরা এ কাজ করিবে না। মুসলমান ভায়াদের এ কাজ যেন একচেটে। বেশ-ত, মুসলমান ভায়ারা করিলেও আমি স্তুখী।

৭। ছিপ তৈয়ারী ও নাটাই তৈয়ারী।—হই চারিখানি বাঁশ কিনিয়া তাহার দ্বারা ছিপ ও নাটাই তৈয়ারী বেশ হয়। এই

ছুইটা জিনিসের মধ্যে ছিপ খুব আদরের সহিত বিক্রয় হইবে। যদি আপনি কারিকর ভাল হন এবং হাত ও নজর যদি সেট হইয়া যায়, তাহা হইলে একগাছি ছিপ ৥০ আনা দামে বিক্রয় হইতে পারে। কেবল মজুরিরই দর; বাঁকারির দাম, খুব কম লাগে। তাহার পর ছোট ছোট ছিপ ও নাটাই তৈয়ারী করিয়া অস্ত্রাস্ত্র দোকানদারকে পাইকারী দরে দিতে পারেন।

৮। কার্ডবোর্ড কেশ তৈয়ারী।—হোমিওপ্যাথি ঔষধের এক ড্রাম, দুই ড্রাম, অর্ধ আউন্স, এবং এক আউন্স শিশির কেস তৈয়ারী করিয়া কলিকাতার ঔষধওয়ালাদিগকে বিক্রয় করা বাইতে পারে। ঐ কেস কিরূপ প্রণালীতে তৈয়ারী করিতে হয়, তাহা লিখিয়া বোঝান যায় না বলিয়া বিশদভাবে লিখিলাম না। বিনি করিতে ইচ্ছা করেন, সন্ধান লইয়া যেখানে তৈয়ারী হয় সেই স্থানে গিয়া দেখিয়া লইবেন। তারকেশ্বর লাইনে সিঙ্গুর ষ্টেশনের এলাকার গোপালপুর নামক গ্রামের অনেক লোকে ইহা তৈয়ারী করিয়া থাকে। আমাদের নিকটে স্বয়ং আসিলে শিখাইয়া দিতে পারি।



২৯। খুচরা জিনিস গৃহস্থ স্ত্রীলোকদিগের দ্বারা তৈয়ারী করাইয়া বিক্রয় করা।

একটু ডাংপিটে লোক না হইলে এ কাজে হাত দিতে পারে না।
যাঁহাদের বাজার হাটের ঘাঁত ঘোঁত জানা আছে—অথচ বেশী মূলধন
নাই,—তাঁহারা অনায়াসে এ কার্য্য করিতে পারেন। এ সংসারে
নানাপ্রকার অর্থ উপার্জনের উপায় আছে বটে, কিন্তু লোকে চাকরি
চাকরি করিয়া অন্ধ হইয়া পড়ে। চথের সামনে দেখিলেও তাহাদের
নজর পড়ে না। আমার বিবেচনায় চাকরিতে তাঁহারা যেরূপ দায়িত্ব লইয়া
ও পরিশ্রম করিয়া কার্য্য করেন, এ কাজে সেইরূপ পরিশ্রম করিলে মাসে
৪০ হইতে ৫০ টাকা পর্য্যন্ত রোজকার হইতে পারে। যাঁহারা চাকরি
করেন, তাঁহারাও ইহার মধ্যে কয়েকটা কাজ নিজেদের পছন্দ ও সুবিধা-
মত চালাইলে মাসিক কিছু কিছু উপার্জন করিতে পারেন।

যাঁহাদের মাথার উপর ষোলআনা সংসারের ভার পড়িয়াছে, তাঁহারা
চাকরি ছাড়া কিছু কিছু অল্প কাজ করিয়া থাকেন, তবে তাঁহাদের ব্যবসা-
বুদ্ধি কম বলিয়া, কি করিব না করিব, কিসে লাভ হইবে, কি করিয়া সেই
কার্য্য করিতে হয় ইত্যাকার বিবেচনা করিতে না পারার সহজে
কার্য্যক্ষেত্রে অবতীর্ণ হইতে পারেন না। আমি অকপটচিত্তে ব্যবসার
কুটতত্ত্ব যেমন আমার “মহাজন-সখা” পুস্তকে খুলিয়া দিয়াছি, সেইরূপও
এই পুস্তকে দিতেছি। আপনি সাহসের উপর বুক বাধিয়া কার্য্য
করুন, নিশ্চয়ই আপনার ফল ফলিবে।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

এখন কি করিয়া এই কার্য্য আরম্ভ করিতে হইবে, তাহাই খুলিয়া
দিতেছি। স্ত্রীলোকদিগের দ্বারা যে সকল কার্য্য হইতে পারে, তাহার

কতকগুলির বিবরণ দিতেছি ;—আপনি ঐ সকল জিনিসের পাইকারী দর জানিয়া রাখুন, এবং কোথায় বিক্রয় হইতে পারে, তাহার সন্ধান করুন। কি কি উপকরণ লাগে, তাহা কোথায় ও কি দরে পাওয়া যায়, তাহারও সন্ধান রাখুন। এই সকল সন্ধান না রাখিতে পারিলে আপনি পড়তা ঠিক করিতে পারিবেন না। পড়তা ঠিক না হইলে আপনাকে ঠিকিতে হইবে। আরো একটু সরলভাবে বুঝাইয়া দিতেছি।

মনে করুন, আপনি ঘুনসি তৈয়ারী করাইবেন। প্রথমে আপনি বাজার যাচাই করিয়া দেখুন, যে বাজারে কি মেকারের জিনিসের অধিক চলন এবং তাহার পাইকারি দর কত। এখন মনে করুন—আপনি জানিলেন যে, বিলাতি ১২ নম্বরের সূতার ঘুনসির দর ৮/১০ আনা কুড়ি। এখন আপনি ঐ ১২ নম্বরের সূতা এক ফেরা কিনিলেন ; উহার দাম ১০ আনা লাগিল। উহা ভাজাইয়া দেখিলেন—ছই কুড়ি ঘুনসি হইল এবং মজুরি ছই কুড়িতে ৮/০ আনা দিতে হইল, মোট ৮/০ আনা আপনার পড়তা পড়িল। এখন ছই কুড়ি পাইকারি দাম ৮/০ আনা হইবে, বাকী ৮/০ আনা লাভ থাকিবে। এইরূপ প্রত্যেক জিনিসের একটী করিয়া এইরূপ ভাবে পড়তা হিসাব রাখিবেন।

স্ত্রীলোকদিগের কথা ।

দেশে এমন অনেক গৃহস্থ আছে, যাহাদের সাংসারিক কাজ করিয়া অনেক সময় বাঁচে, অথবা এমন সংসার আছে যাহাদের খুব টানাটানিতে চলিতে হয়, অথবা স্ত্রীলোকেরা গায়ে গতরে খাটিয়া ঘরে বসিয়া কিছু রোজকার করিয়া হাতে ছ'পয়সা করিতে চান। এইরূপ প্রকৃতির স্ত্রীলোকদিগের দ্বারা আপনার কার্যসাধন করিতে হইবে,—তাহারাও আদরের সহিত আপনার কার্য লইবে। অনেক স্ত্রীলোক নানাপ্রকার কাজ জানেন বটে, কিন্তু বিক্রয়ের অভাবে তাহারা কিছু করিয়া উঠিতে পারেন না।

স্ত্রীলোকদিগের দ্বারা খুব কম-মজুরিতে কার্য্য পাওয়া যায়—সেই কার্য্য যদি কারিকরের দ্বারা করান হয়, তাহা হইলে চার পাঁচগুণ মজুরি পড়ে । মজুরির সুবিধা পড়ে বলিয়া, আপনার পড়তা কম পড়িবে এবং সেই কম পড়তার উপর দোকানদারেরা প্রতিযোগিতা (Competition) করিতে পারে না । আবার অনেক দোকানদার অনেক কার্য্য গৃহস্থ স্ত্রীলোকদিগের দ্বারা তৈয়ারী করাইয়া লইয়া থাকেন । পূর্বে লিখিয়াছি যে, গরীব গৃহস্থ স্ত্রীলোকেরা এই কার্য্য করিয়া থাকেন ; কিন্তু আমি অনুসন্ধান জানিয়াছি যে—বড়লোকের ঘরের স্ত্রীলোকেরাও কিছু কিছু শিল্পকার্য্য তৈয়ারী করিয়া—দাসীদের দ্বারা দোকানদারদিগকে বিক্রয় করিয়া থাকেন ।

আমি জানি, আমার পরিচিত কোন অবস্থাপন্ন এক বাবুর স্ত্রী পুঁতি-মালার নানাপ্রকার কারুকার্য্য করিতে পারিতেন । তারের উপর পুঁতি-মালা জড়াইয়া অনন্ত, বালা, হার, মাকড়ি, সাতনর, বাজু, চুড়ি প্রভৃতি এমন সুন্দর জিনিস তৈয়ারী করিতেন, যেন ঠিক মুক্তার মত দেখাইত, এবং পাঁচখানি সোনার গহনার সঙ্গে পরিলে কোন প্রকারে চিনিতে পারা যাইত না । উপরোক্ত অনন্ত ১ টাকা জোড়া, হার ২ টাকা, মাকড়ি ১।০ আনা জোড়া প্রভৃতি দরে, তাঁহার স্বামী বিক্রয় করিতেন । এই প্রকারে গড় পড়তায় তিনি মাসে ১৫ হইতে ২০ টাকা পর্য্যন্ত রোজকার করিতেন । যাক, এখন কি কি কার্য্য তৈয়ারী হইতে পারে, তাহার কতকগুলি জিনিসের নাম এইখানে দিলাম ।

১ । ঘুনসি তৈয়ারী করা ।—বিহুনির কাজ করিতে স্ত্রীলোকরা সিদ্ধহস্ত । একাজ খুব শীঘ্র তাঁহারা করিতে পারিবেন । আপনাকে কেবল নৃত্য তাহাদিগকে কিনিয়া দিতে হইবে এবং তৈয়ারী হইলে তাহাদের মজুরি নগদ দিয়া হিসাব বুঝিয়া লইবেন । ইতিপূর্বে

আমি বলিয়াছি যে, কত মাল মসলায় কত জিনিস জন্মায়, তাহা একবার পরীক্ষা করিয়া তাহাদের মোকাবেলা করিবেন—তাহা হইলে প্রত্যেকবারে আর আপনাকে বেগ পাইতে হইবে না ; নহিলে তাহাদের সহিত গণ্ডগোল হইবে ।

২ । ধূপ তৈয়ারী ।—ধূপের সাধারণ মসলা, শিমুল-তুলা ও ধূপের কাটা দিলেই চলিবে । ধূপের কাটা যদি স্রবিধা করিয়া পাইতে চান, তবে গাঁট-কসাই তামাকের কলে অনুসন্ধান করিবেন । ধূপ দুই প্রকার তৈয়ারী হইয়া থাকে ; সাধারণ ধূপ ও ঘোড়শাজ ধূপ । সাধারণ ধূপের বিক্রয় বেশী ; ঘোড়শাজ ধূপের কাটুতি খুব কম । সাধারণ ধূপের মশলা এই—ধূনা, গুগ্‌গুল, কিছু চন্দন চেলি, তেজপাত ও কাঠের গুঁড়া । ঘোড়শাজ ধূপের মসলা—বলিলেই বেগেরা ঠিক দিবে ।

৩ । পাখা তৈয়ারী ।—সাদা পাখা কিনিয়া তাহাতে পুরাতন জাকড়া রং করিয়া সেলাই করিয়া বসাইলে ডবল দামে বিক্রয় হয় । আবার উহাতে নানা প্রকার রং করিয়া একটু জরি বসাইলে ৬০ আনা পর্য্যন্ত দরে বিক্রয় হয় । এই কাজটা মুসলমানদিগের স্ত্রীলোকেরা বেশী করিয়া থাকে । আমি তো এমন দৃশ্য মনে করি না । এক প্রকার কাঁচা তালপাতার বুনন পাকা আছে, তাহাতে নূতন রঙ্গিন কাপড় বসাইলে বেশ বাহার হয় এবং বেশী দরে বিক্রয় হইয়া থাকে । উলের বুনন করিয়া পাখায় বসাইয়া দিলে সৌখিন লোকেরা আদরের সহিত ধরিদ করিয়া থাকে । ঢাকা জেলার গৃহস্থ স্ত্রীলোকেরা কাপড়ের পাড় হইতে সূতা লইয়া এক প্রকার বুনান পাকা তৈয়ারী করে, তাহা দেখিতে যেন ঠিক কারপেটের চারখানার মতন দেখায়,—দেখিলে যেমন সূন্দের তেমনি মজবুত । এই প্রকার নানা রকমের পাখা তৈয়ারী করান হইতে পারে ।

৪ উলের নানাপ্রকার জিনিস ।—জীলোকেরা আদরের সহিত বুনিয়া থাকেন । উলের Comforters বা গলাবন্ধ, জিরেনদাজ, টুপি, উলের গোটমালা, উলের খুঞ্চবোশ প্রভৃতি সাধারণ জিনিস বেশ বিক্রয় হইতে পারে । তবে এ সকল বেশী দামের জিনিস বলিয়া বাজারে বিক্রয় কম হয় ।

৫ । কাগজের ঠোঙ্গা তৈয়ারীর কথা—“দোকানে বসিয়া কি কার্য করা যাইতে পারে”—উহার ভিতরে বিশদভাবে লিখিয়াছি বলিয়া এ স্থানে আর দ্বিতীয়বার লিখিলাম না ।

৬ । খেজুর-পাতার ঝাড়ুন ।—এই জিনিসটাও বেশ বিক্রয় হইতে পারে । খেজুর-পাতা চিরিয়া বেশ গোছা করিয়া ঝাড়ুন প্রস্তুত করিলে ৫ পয়সার বেশ বিক্রয় হইতে পারে । রং করা কাঠের বাটের উপর ঐ পাতা বাঁধিয়া দিলে ১০ হইতে ১৫ আনা দরে বিক্রয় হইয়া থাকে ।

৭ । চিকনের কাজ ।—এই কাজটা একটু শক্ত কাজ । যে সে এই কাজ করিতে পারে না । যাহাদের সেলাইএ হাত একটু দোরস্ত আছে—তাহারাই পারে । এ কাজে বেশ মোটা পয়সা রোজকার হয় । একটা জীলোক প্রতিদিন ১০ হইতে ২০ আনা পর্য্যন্ত রোজকার করিতে পারেন । এখন চিকনের কাজটা কি—খুলিয়া লিখিতেছি । কাগড়ের উপর ও রুমালের উপর নানা ফুল পাতা প্রভৃতি নক্সাতোলা । বেশ ভাল মিহি আঁকি কাগড় ও মিহি রেশমের চাদর ও রুমাল প্রভৃতির উপর নক্সা তুলিয়া উচ্চদরে বিক্রয় হইয়া থাকে । এই সকল চিকনের কাজ ঢাকাতে যথেষ্ট পরিমাণে হইয়া থাকে । হুগলি জেলার হুগলীগাঁও নামক স্থানেও এই কাজ যথেষ্ট হইয়া থাকে । এই সকল

চিকনের কাজ করা কাপড় ইংলণ্ড, ফ্রান্স, আমেরিকা প্রভৃতি স্থানে চালান হইয়া খুব উচ্চদরে বিক্রয় হইয়া থাকে। এ সকল কাজে বেশী মূলধন আবশ্যিক। যাহারা বিশেষতত্ত্ব জানিতে চান, তাঁহারা উপরোক্ত স্থানে সন্ধান লইবেন।

৮। রুমাল তৈয়ারী।—সুবিধা দরে মলমল, লংক্লথ, নয়ানসুখ কাপড় কিনিয়া, একগজ কাপড়ে চার খানি বেশ রুমাল তৈয়ারী হইতে পারে। কেবল উহার পাশ মুড়ি সেলাই করিলে চলিতে পারে। কাপড়ের জুতা, যাহাকে Preserver বলে, তাহাও অনায়াসে তৈয়ারী হইতে পারে। এই সকল জিনিসের জন্ত দাগ লাগা লাটভাঙ্গা বা নীলামের সস্তাদরের কাপড় কিনিলে, নূতন থান অপেক্ষা পড়তায় সুবিধা হয়। পাইকারী ব্যরসা করিতে হইলে পড়তা যত কম হয়—সে দিকে বিশেষ নজর রাখা উচিত।

৯। সুপারি-কাটা।—বেণের দোকানে কাটা সুপারি বেশী পরিমাণে বিক্রয় হইয়া থাকে; সেই জন্ত বেণেরা গৃহস্থের দ্বারা সুপারি কাটাইয়া লইয়া থাকে। জীলোকদিগের ঘরে বসিয়া ঐ কাজ বেশ চলিতে পারে।

১০। মালা জড়ান।—ডাক-কাজের মালা জড়ান কাজ জীলোকের দ্বারায় হইয়া থাকে। কাজ খুব সহজ, সকল জীলোক অনায়াসে করিতে পারেন। আমি জানি, এই মালা-জড়ান কাজে একটা জীলোকে মাসে ১০ টাকা পর্য্যন্ত রোজকার করিয়া থাকেন! একটু চেষ্টা করিলেই নানা রকমে কার্য্য হইতে পারে।

১১। ডাল বাছাই।—ডাল বাছাই কাজ সহরের অনেক

মধ্যবিন্ত গৃহস্থের বাটীতে হইয়া থাকে । ডালওয়ালারা অরহড় ও বুটের ডাল তাহাদের বাটীতে পোছাইয়া দিয়া যায়, এবং বাছাই হইলে লইয়া যায় । উত্তর-পশ্চিমাঞ্চলে বড় বড় মুসলমানদিগের ঘরেও এ কাজ হইয়া থাকে । আমি জানি, ডালবাছাই কাজে—স্ত্রীলোকেরা সংসারের কাজ বজায় রাখিয়া মাসে ৪ হইতে ৫ টাকা অনায়াসে রোজকার করিতে পারেন ।

১২ । জালবোনা—জালবোনা কাজও স্ত্রীলোকদিগের দ্বারা অনায়াসে হইতে পারে । ছোট ছোট ছেঁকনি জাল তৈয়ারী করিতে পারিলে বেশ বিক্রয় হয় । তবে ভদ্রলোকের মেয়েরা এ কাজ করিতে একটু লজ্জা বোধ করে ।

১৩ । টীপ তৈয়ারী ।—নানারকম টীপ তৈয়ারী খুব সহজ কাজ । পূর্বে স্ত্রীলোকেরা কাঁচপোকা ও গুব্বের পোকায় টীপ পরিত । এখন বিলাতী টীপের চলন বেশী হইয়াছে । বাজারে মনমোহিনী টীপ, বেনারসের টীপ, সতীটীপ প্রভৃতি নানা রকম টীপের আদর বাড়িয়াছে । ঐ টীপ কি করিয়া তৈয়ারী করিতে হয়, তাহাই লিখিত হইছে । বেণের দোকানে জগ্জগা নামক এক প্রকার বিলাতী নানাবর্ণের রাংতার মত পাত পাওয়া যায় ; ঐ পাত হইতে ঐ সকল টীপ তৈয়ারী হয় । একটা লোহার ছোট চৌকনা (যাহাকে গোল চাক্টি কাটা পঞ্চ বলে) দ্বারা চুকিয়া কাটিলে খুব শীঘ্র গোল টীপ কাটিয়া বাহির হইবে । যদি তারা, হরতন, চিড়েতন, ফুলের সাইজ প্রভৃতি তৈয়ারী করিবার আবশ্যক হয়, তবে ঐ সাইজের চৌকনা তৈয়ারী করাইয়া লইলে কার্য চলিবে ।

১৪। সেলাইএর কাজ।—একটা হাতে চালান সেলাইএর কল ২৫, ৩০ টাকা হইলেই পাওয়া যায়। ঐ সেলাইএর কল কিনিলে ছোট ছোট অনেক রকম কাজ ঘরে বসিয়া তৈয়ারী হইতে পারে। বালিসের খোল, ওয়াড়, কুমাল, ছেলেদের ছোট ছোট জামা, ঝালর দেওয়া বালিসের ওয়াড় প্রভৃতি নানা রকম জিনিস তৈয়ারী হইতে পারে। যাহাদের একটু সামর্থ আছে, তাঁহারা এই প্রকার কল অনায়াসে কিনিতে পারেন। বাজারে একপ্রকার ৩০ টাকার কল পাওয়া যায়; তাহার দ্বারা ভাল কার্য্য চলে না। খারাপ জিনিস কদাচ কিনিবেন না।

১৫। Blotting pad তৈয়ারী।—এই জিনিসটা বেশ বিক্রয় হইতে পারে। একটা নমুনা পাইলে জীলোকেরা অনায়াসে তৈয়ারী করিতে পারেন। স্কুলের ছেলেরা খুব পছন্দ করিবে। এখনও পর্য্যন্ত এই জিনিসটি বাজারে তত চলন হয় নাই। কেহ যদি এই কার্য্যে হাত দেন—তবে এক ঝোঁক খুব বিক্রয় হয়। পুরাতন পিজ বোর্ড কিনিয়া ছোট বড় দুই তিন রকমের সাইজ মত কাটিয়া লইতে হয়, তাহার পর মধ্যে ২৩ খানি ব্লটিং কাগজ দিয়া ধারটি লাল বা কাল কাপড়ে মোড়াই করিলে দেখিতে বেশ সুন্দর হইবে। যাহারা সামান্য বেতনে চাকরি করেন, তাঁহারা ফুরসত মত বাটাতে এই কার্য্য করিতে পারেন, এবং ষ্টেশনারি দোকানে দোকানে রাখিয়া দিলে বেশ বিক্রয় হইতে পারে। এমন ছোট ছোট ফন্দি থাকিতে বাবু বা ব্যবসা খুঁজিয়া পান না কেন—বুঝিতে পারি না।

১৬। জালবোনা সূতা তৈয়ারী করা।—মাছ ধরিবার জন্য যে সূতা আবশ্যিক হয়, তাহা শোনের সূতার দ্বারা তৈয়ারী হইয়া

থাকে । শোনকে বেশ করিয়া আঁচড়াইয়া মিহি করিয়া টেকোতে পাক
দিয়া ছোট ছোট বাণ্ডিল করিতে হয় ; উহা ২০ হইতে ১০ দামে
খুব আদরের সহিত বিক্রয় হইয়া থাকে ।

প্রথম ভাগ সমাপ্ত ।

পাঠকগণের প্রতি নিবেদন ।

ব্যবসার কুটতত্ত্ব প্রথম ভাগ প্রকাশিত হইল । ক্রমে দ্বিতীয় ভাগ প্রকাশ করিবার ইচ্ছা আছে । যাহারা দ্বিতীয় ভাগ লইতে ইচ্ছা করেন, তাঁহারা অগ্রে আমাকে জানাইয়া রাখিলে, নাম ধাম বেজেষ্ঠারী করিয়া রাখিব । পুস্তক প্রকাশিত হইলে ভিঃ পিঃ যোগে পাঠাইব ।

মহাজন-সখা ।

শ্রীসন্তোষনাথ শেঠ,

মোঃ লক্ষীসরাই হইতে লিখিত

ব্যবসায় শিখিবার চূড়ান্ত পুস্তক ।

এতদিনে বাঙ্গালী ব্যবসায়ীদের একটা মহৎ অভাব পূরণ হইল। আজ পর্যন্ত একরূপ ধরণের পুস্তক বাহির হয় নাই। ব্যবসা করিতে চাইলে যে যে বিষয় শিখিবার ও বুঝিবার দরকার, তাহা এই পুস্তকে হইতে জানিতে পারিবেন। ব্যবসায়ের কুটতত্ত্ব বা ঘাঁত কেহ প্রাণ খুলিয়া বলে না বা শিক্ষা দেয় না। আমরা সেই সকল বিষয় ইহাতে খুলিয়া লিখিলাম। অনেকের চক্ষুশূল হইবে; হয় হউক—তাহাতে ক্ষতি নাই,—আমরা ব্যবসাকার্যে লিপ্ত থাকিয়া যে সকল অভিজ্ঞতা লাভ করিয়াছি—তাহাই এই পুস্তকে অকপটচিত্তে লিখিয়াছি। নূতন ও পুরাতন ব্যবসায়ীদের এই গ্রন্থ পঞ্জিকার স্থায় এক একখানি রাখা উচিত। বাহারা মূলধন অভাবে চাকরি করিতেছেন,—তঁাহাদের এই পুস্তকখানি খরিদ করা খুব কর্তব্য। ইহাতে এমন অনেক বিষয় লেখা আছে বাহাতে সামান্য মূলধনে ৩০ দিনে ৩০ ত্রিশ টাকা রোজকার হইবে। পুস্তকের কাগজ ও ছাপা ভাল এবং সরল মহাজনী চলিত ভাষায় লিখিত—ইহাতে কোন হুরহ কথ্য নাই। বাহারা সামান্য লেখা পড়া জানেন, তঁাহারাও সহজে বুঝিতে পারিবেন। ইহাতে পরপৃষ্ঠালব্ধ বিষয়গুলি আছে :—

প্রথম বিভাগ—(১) ব্যবসার কয়েকটি জ্ঞাতব্য বিষয়। (২) দোকানদারী ও মালিকের কর্তব্য বিষয়। (৩) খরিদদারের প্রতি কিরূপ ব্যবহার করিতে হয়। (৪) মহাজনের প্রতি কিরূপ ব্যবহার করিতে হয়। (৫) বাজারে ক্রেডিট কিরূপে রাখিতে হয়। (৬) ছণ্ডী কি ? (৭) দোকানের মালিকের প্রত্যহ-কর্তব্য কর্ম। (৮) গোমস্তাদের কর্তব্য কর্ম।

দ্বিতীয় বিভাগ—ব্যবসায়ের প্রকারভেদ, যথা :—(১) সুদিখানা দোকান। (২) গোলদারী দোকান। (৩) বাঁদী কারবার। (৪) আড়তদারী কারবার। (৫) পাইকারী ও চালানী কাজ। (৬) রোকড়ের কাজ ও সুদি কাজ। (৭) আউতি সওদার কাজ। (৮) দালালী কার্য। (৯) শিল্পকার্য ও কলকারখানা। (১০) পেটেন্ট জিনিসের কার্য। (১১) কৃষিকার্য। (১২) পানের ব্যবসা। (১৩) লোহার দোকান। (১৪) মণিহারী দোকান।

তৃতীয় বিভাগ—রেলওয়ে বিভাগ। (১) রেলের মালের বিবরণ। (২) কতকগুলি নিয়মাবলী। (৩) রেলের ভাড়া—কোন্ মাল কি ক্লাসে যায়। (৪) Special class goods (৬) মাইল-এজ রেট। (৭) পূরা গাড়ীর রেট।

চতুর্থ বিভাগ—জিনিসের বিবরণ। (১) কাটরা মালের বিবরণ ; (২) ঘৃত, তৈল, গুড়, চিনি প্রভৃতি ; (৩) মসলা জিনিসের বিবরণ ; (৪) পিতল কাঁসার জিনিসের বিবরণ ; (৫) পশমী জিনিসের বিবরণ ; (৬) সুগন্ধি জিনিসের বিবরণ ; (৭) সর্ব্বরকম জিনিসের মোটামুটি বিবরণ।

পঞ্চম বিভাগ—মোকামের বিবরণ অর্থাৎ হাওড়া হইতে ইষ্ট ইণ্ডিয়া রেলওয়ের কাল্কা পর্য্যন্ত ; বেঙ্গল নাগপুর রেলের মেদিনীপুর, মানভূম, সিংভূম ও বাঁকুড়া ; বি, এন, ডবলিউ রেলের

হারভাঙ্গা, সমষ্টিপুর, ও গাঙা ; এবং ই, বি, এস, রেলের শিয়ালদহ হইতে গোয়ালন্দ পর্য্যন্ত, এতোক বড় বড় বাজারের বিবরণ, কোন্ পথ দিয়া কি করিয়া যাইতে হয়, ভাড়া কত, কত মাইল, কত সীকার ওজন, কোন্ মালের আমদানী হয়, কিসে মাল চালানোর সুবিধা হয়, নওয়ালী কখন, কেমন জিনিস হয়, কোন্ কোন্ মালের নাম ডাক আছে ও আড়তদার-দিগের নাম ও ঠিকানা প্রভৃতি ।

আমরা এতোক বঙ্গবাসীকে একখানি “মহাজন-সখা” খরিদ করিতে অনুরোধ করি । অল্পই পত্র লিখুন ; নচেৎ পুস্তকের কাটুতি যেরূপ, তাহাতে কুরাইয়া যাইবার সম্ভাবনা । মূল্য ১২ এক টাকা ।

মহাজনের জ্ঞাতব্য বিষয় ।

আড়ত !

আড়ত !

আড়ত !

আমাদের এখানে একটা আড়তদারী কারবার আছে। সর্ব্ববৃহৎ
জুহুমাল, বথা—বুট, গম, তিসি, সরিষা, পোস্তদানা, মাদামটর, মসুরি,
খেসারি, মসুর ডাল, রহড় ডাল, খেসারি ডাল, রেড়ী, জনেরা প্রভৃতি
যথেষ্ট আমদানি হইয়া থাকে। এতদ্ভিন্ন গুড়, বিগুন্ধ চিনি, বিগুন্ধ ঘৃত,
তামাক, লঙ্কা, আলু, পিয়াজ, রসুন, আটা, ময়দা, ধনে, হালুদ, কলের
সরিষা ও রেড়ীর তৈল, খৈল, ঘানির খৈল, ডালের ভূষি প্রভৃতিও
যথেষ্ট পাওয়া যায়। বিশেষ বিবরণ পত্র লিখিলে জানিতে পারা যায়।

বিগুন্ধ ঘৃতের কারবার ।

গৃহস্থ ভদ্রলোকের জন্ত আমরা বিগুন্ধ ঘৃত (বড় টানের একটান
পর্য্যন্ত) রেল-পার্শ্বলে পাঠাইবার ব্যবস্থা করিয়াছি। ভাতে খাইবার
বিগুন্ধ ঘৃত যাহাতে সুবিধা-দরে গৃহস্থ ভদ্রলোকে পাইতে পারেন,
তাহার সুবন্দোবস্ত করিয়াছি। অর্ডারের সহিত অগ্রিম সিকি টাকা
মনি-অর্ডার-যোগে পাঠাইলে, বাকী টাকা ভিঃ-পিঃ-যোগে আদায়
করিয়া থাকি। একবার পরীক্ষা করিয়া দেখিতে পারেন।

পুরাণ-বাজার, পোষ্ট লক্ষীসরাই, জেলা মুন্সের।	} মহাজন— শ্রীসন্তোষনাথ শেঠ ।
--	---------------------------------



BOOK-KEEPING IN BENGALI

অর্থাৎ

“মহাজনী হিসাব-লিখন-প্রণালী।”

মহাজন-সখা প্রণেতা শ্রীসন্তোষনাথ শেঠ,

কর্তৃক

মোঁ: লক্ষ্মীসরাই হইতে লিখিত ও প্রকাশিত।

খাহারা সন্তোষবাবুর “মহাজন-সখা” পাঠ করিয়াছেন, তাঁহার উহার লিখিবার ক্ষমতা বুঝিয়াছেন। মহাজনমাত্রেই মুক্তকণ্ঠে ভূয়সী প্রশংসা করিতেছেন। ব্যবসা করিতে হইলে খাতা-পত্র কি করিয়া লিখিতে হয়, কিরূপ ভাবে রাখিতে হয়, প্রভৃতি বিশদভাবে আদর্শ-সমেত দেখান হইয়াছে। বাঙ্গালা ভাষায় এরূপ পুস্তক প্রকাশিত হয় নাই। ইহাতে কি কি বিষয় আছে, মোটামুটি তাহার হৃদয়পত্র দিলাম।

প্রথম বিভাগ—জমা খরচ কি করিয়া লিখিতে হয়, কি কি খাতা রাখা দরকার, উহাদের নাম, কাঁচা পাকা চিঠা খতিয়ান, প্রভৃতি ২০ খানি খাতার বিষয় আদর্শসমেত দেখান হইয়াছে।

দ্বিতীয় বিভাগ—দৈনিক, সাপ্তাহিক, বাৎসরিক খাতা-পত্র কি করিয়া রাখিতে হয়, কিরূপ করিয়া রজু দিতে হয়, রজুর নূতন প্রণালী, সহজ হিসাব-প্রণালী, মোকামী খাতা লেখা, রেওয়া মিল ও কর্মচারীদিগের নিয়মাবলী প্রভৃতি আছে।

পঞ্চিশিষ্ট—নানাপ্রকার জিনিসের পরিমাণের নিয়মাবলী, বীজার ওজন, মহাজনী গঙ্গায়মুনা কাটতি সূদকসা প্রভৃতি আছে।

